

EDMOND HUYSSER

THÉORIE ET PRATIQUE DU DUMPING

ÉDITIONS IDES ET CALENDES, NEUCHÂTEL

1971

THÉORIE ET PRATIQUE DU DUMPING

EDMOND HUYSSER

DOCTEUR ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES

THÉORIE ET PRATIQUE DU DUMPING



ÉDITIONS IDES ET CALENDES
NEUCHÂTEL 1971

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL
FACULTÉ DE MÉDECINE

1971

THÉORIE ET PRATIQUE DU DERMATITE



A mes très chers parents

ABREVIATION UTILISEES

AELE	Association Européenne de Libre-Echange. European Free Trade Association (EFTA). Europäische Freihandelsassoziation.
BIRD	Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement. International Bank for Reconstruction and Development (World Bank, IBRD). Weltbank.
CECA	Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier. European Coal and Steel Community. Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (Montan Union, EGKS).
CEE	Communauté Economique Européenne (Marché commun). European Economic Community (CEE, Common Market). Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG, Gemeinsamer Markt).
ECLA	Economic Commission for Latin-America.
FMI	Fonds Monétaire International. International Monetary Fund (IMF). Internationaler Währungsfonds (IWF).
GATT	Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce. General Agreement on Tariffs and Trade. Allgemeines Abkommen über Zölle und Handel.
ITO	Organisation Internationale du Commerce (OIC). International Trade Organization. Welthandelsorganisation.
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung.
OECE	Organisation Européenne pour la Coopération Economique. Organization for European Economic Co-operation (OEEC). Organisation für Europäische Wirtschaftliche Zusammenarbeit.
UNCTAD	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). United Nations Conference on Trade and Development. UNO Konferenz für Handel und Entwicklung.

PREFACE

Dans les nombreux ouvrages qui traitent des échanges commerciaux internationaux ainsi que dans la presse, les conférences et les propos qui tournent autour de ce sujet, il est particulièrement intéressant de relever les divergences et les nuances des nombreux points de vue qui s'y affrontent.

Ces mêmes divergences et nuances s'accroissent et se multiplient encore davantage quand on aborde le domaine épineux du dumping. Cela s'explique aisément : d'une part, parce que l'élaboration de la théorie du dumping étant relativement de fraîche date, les contours et le contenu de celle-ci demeurent encore imprécis et mal définis. D'autre part, parce que c'est précisément sur ce terrain épineux que s'affrontent les intérêts nationaux et achoppent les relations économiques internationales. Il était dès lors prévisible que les optiques et les interprétations divergent avec les divergences des intérêts en cause.

Je m'en suis rendu compte au cours de mes recherches et lors des multiples entretiens que j'ai eus avec les entrepreneurs et les responsables du commerce international. Le mot dumping m'apparut dans la pratique comme un vocable polyvalent bien souvent improprement employé pour désigner toutes sortes de pratiques se rattachant au commerce international, mais n'en demeurant pas moins étrangères au dumping dans son acception économique véritable.

C'est que les optiques et les interprétations divergent en fonctions des intérêts ; et selon qu'elles soient de l'un et de l'autre côté de la barrière, les entreprises et les instances concernées s'évertuent à donner à leur comportement une base et une justification prétendument objectives.

J'en sais gré aux unes et aux autres parce qu'elles m'ont aidé à éclairer ma lanterne.

C'est pourquoi je tiens à exprimer toute ma gratitude au personnel du GATT et à celui des Nations-Unies à Genève pour les précieux renseignements avisés et objectifs qu'ils ont bien voulu me fournir à ce sujet. Je remercie également de tout cœur le Service d'Information économique (Economische Voorlichtingsdienst) à La Haye qui, durant toute la période de défrichage et de préparation, a bien voulu m'apporter si spontanément son aide savante. Je ne saurais en outre, oublier celle que m'a prodiguée Monsieur Shafik-Georges Said, Docteur es-sciences économiques, ancien conseiller juridique aux Nations-Unies. C'est cependant à Monsieur le Professeur Jean-Louis Juvet, de l'Université de Neuchâtel, que vont mes remerciements les plus chaleureux. Je me fais un plaisir et un devoir de lui témoigner ici ma reconnaissance la plus profonde pour l'intérêt qu'il a bien voulu accorder à mon travail et pour les précieuses et nombreuses directives qu'il n'a cessé de me fournir. Son encouragement et ses conseils m'ont été d'un grand soutien dans l'étude des problèmes du dumping.

PREMIERE PARTIE

Notions générales - Terminologie - Définitions

I. INTRODUCTION

Le mot « dumping » est un de ces vocables et expressions anglo-saxons qui sont entrés définitivement dans la terminologie de la littérature économique internationale. Il vient du verbe « to dump » qui veut dire en français à la fois décharger, déposer, déverser, et implique déjà de ce fait, l'idée de se débarrasser, d'écouler un surplus d'un endroit à un autre et de rendre celui-ci plus disponible et plus réceptif. Le dumping qui en est l'acte, l'action, a fait son apparition pour la première fois dans son acception économique actuelle, dans les premiers ouvrages de la théorie du dumping dont les pionniers sont Viner ¹, Haberler ² et Yntema ³. Ces économistes se sont surtout préoccupés de l'aspect théorique du phénomène du dumping tout en analysant également (Viner en particulier), les législations nationales antidumping qui firent leur apparition au début du XX^e siècle.

Une analyse approfondie des relations économiques internationales nous permet de constater, qu'à l'origine de la plupart des distorsions et des tensions relevées au niveau de l'économie mondiale, l'on décèle directement ou indirectement une pratique de dumping laquelle procède principalement des sources suivantes :

- d'une politique nationale à courte vue se manifestant tout particulièrement dans le commerce international,
- d'une instabilité économique spécifique des marchés primaires,
- de l'état de sous-développement d'un grand nombre de pays du monde.

A la lecture de notre travail l'on constatera, en effet, que ces

¹ Viner, J. : *Dumping: a problem in international trade*, Chicago, Illinois, 1923.

Viner, J. : *Memorandum on dumping*, submitted to the preparatory Committee for the international economic conference, Geneva, 1926.

² Haberler, G. : *The theory of international trade*, London, Edinburgh, Glasgow, 1936.

³ Yntema, Th. O. : *The influence of dumping on monopoly price*, dans *Journal of political economy*, Vol. 36, December 1926, p. 686 et suiv.

sources de tensions sont toujours sous-jacentes aux problèmes que soulève le dumping.

L'extraordinaire croissance du volume du commerce international enregistrée surtout depuis la fin de la deuxième guerre mondiale et l'interdépendance économique qui se resserre de jour en jour, soulignent plus que jamais, l'impérieuse nécessité de trouver une solution à ce problème crucial afin de définir et de faire accepter une certaine éthique qui présiderait en quelque sorte aux relations économiques internationales et dénoncerait cette pratique inconsidérée du dumping. Témoins ces innombrables organisations internationales, organismes multinationaux et nationaux, accords et conférences périodiques qui tous convergent leurs efforts pour y parvenir.

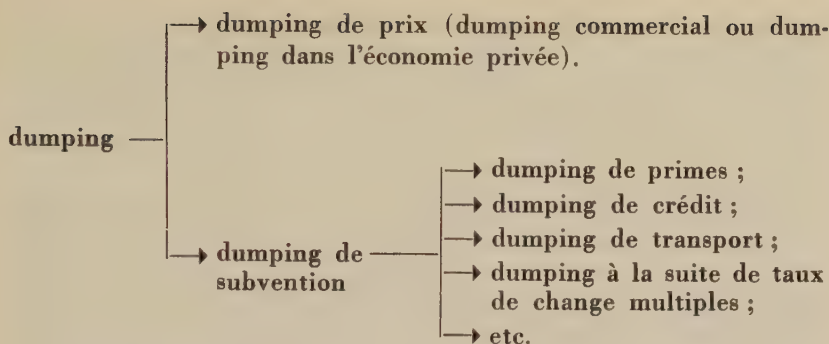
Pour ne nous en tenir qu'au dumping, nous nous limiterons aux seules organisations du GATT, de la CEE, de la CECA, de l'AELE et du FMI. Cet ordre de citation sera maintenu tout le long de notre travail. Il n'exprime pas une suite chronologique, mais un ordre décroissant d'importance en regard du sujet qui nous intéresse.

En effet, les règles établies et retenues par le GATT en la matière, ont servi de base et de référence aux autres organisations internationales que nous venons de citer. La plupart de celles-ci ne se préoccupent donc pas d'en donner des définitions ou d'en énoncer les principes de base, mais reprennent, tout simplement, les données fondamentales du GATT ou renvoient à la Charte de la Havane laquelle, à son tour, constitue la base même du GATT.

En énumérant ainsi au départ les sources des tensions dans l'économie mondiale, nous nous trouvons directement confrontés avec les mesures de lutte qu'entreprennent ces différentes organisations contre le dumping. Il était dès lors indiqué que le plan de notre approche soit spécifiquement différent de ceux habituellement suivis dans les études théoriques du problème qui nous préoccupe.

L'on s'est contenté, en effet, jusqu'à présent, de traiter et d'analyser toutes les formes du dumping les unes après les autres sans en donner pour autant une vue systématique générale capable d'une part, de cerner les véritables problèmes découlant du dumping et d'en dégager, d'autre part, une théorie aux contours bien définis.

Ainsi donc nous avons voulu, par souci de clarté, qu'au préalable, le schéma ci-après indique l'ordre de classification des différentes parties qui ont servi de base au présent travail.



Les mesures de lutte contre le dumping seront de ce fait, analysées par la suite, dans le cadre de l'étude réservée aux organisations internationales dans la III^e partie de l'ouvrage.

Il convient de souligner d'ores et déjà que les organisations précitées ne traitent que de quelques-unes des formes du dumping, ou qu'elles n'en donnent que des règles générales.

L'optique suivie par la CEE et la CECA, dans ce domaine, est encore plus complexe du fait que ces deux instances établissent deux types de règlements: les premiers concernent les problèmes du dumping au sein de chacune d'elle entre pays membres, et les secondes se préoccupent des mêmes problèmes mais entre pays membres d'une part et pays tiers d'autre part.

Il nous a paru enfin nécessaire de nous étendre un peu plus longtemps sur certains aspects du dumping à cause des divergences relevées dans l'interprétation de certains concepts y relatifs.

S'agissant d'un problème de portée internationale, de telles divergences étaient inévitables: chaque pays concerné essayant de faire prévaloir ses propres interprétations en fonction de ses intérêts et selon qu'il soit auteur ou victime de la pratique décriée. C'est pourquoi il était des plus impérieux de formuler et de faire accepter une interprétation objective des concepts fondamentaux en références à certains critères et définitions internationaux quasi unanimement reconnus aujourd'hui.

Les travaux des organisations internationales que nous citons plus haut, ont été d'un précieux apport en la matière. Ils ont contribué indirectement mais non moins efficacement à la recherche des solutions aux multiples problèmes qui découlent du dumping.

Le dumping, en tant que chapitre des problèmes des relations

internationales ressortit également aux questions touchant au commerce avec les pays sous-développés et ceux de l'Est et pour lesquelles aucune solution satisfaisante ne semble encore être trouvée.

Il recouvre, en outre, un domaine si vaste et si différencié qu'il n'est guère facile de déterminer avec précision ses points de rencontre avec les autres domaines de l'économie.

Le but de cette introduction est donc moins celui de rendre compte des éléments fondamentaux du dumping et de ses multiples aspects — telles les questions de savoir ce qu'est le dumping et quels sont ses différentes formes et mobiles — que de déterminer plutôt les domaines touchant au dumping. Nous y donnerons, en outre, certaines définitions et différenciations se référant à des notions qui trouvent naturellement leur place dans ce travail ainsi que celles qui, avec le temps, ont fait de plus en plus partie intégrante du domaine du dumping.

A. Domaines ayant des points communs avec le dumping.

Selon l'auteur du dumping, l'on distingue d'une part le dumping que pratiquent les autorités des pays exportateurs et qu'on appelle le dumping de subvention, et d'autre part celui organisé et mené par des producteurs-exportateurs agissant de leur propre chef soit chacun séparément soit unis en groupe et connus sous le vocable de dumping de prix mû uniquement par des intérêts considérés au niveau de la micro-économie. Dans ce deuxième cas, il s'agit de « *private promotional activity* »¹ dont les motivations sont de nature très diverses.

Les limites de la politique des prix — politique de dumping — des producteurs-exportateurs particuliers ou groupés sont commandées par la structure des frais de production des différentes quantités produites, l'élasticité de la demande sur différents marchés et la possibilité de vendre un produit à un prix de dumping sur les marchés étrangers.

Il en va tout à fait autrement pour le dumping organisé ou favorisé par les autorités d'un pays (dumping de subvention). La politique du dumping conçue dans ce cas, comme facteur de la politique commerciale extérieure, implique deux conséquences pour un Etat, conséquences qui furent également à la base de la poli-

¹ Isaacs, Asher : *International Trade, Tariff and commercial Policies*, Chicago, Illinois, 1948.

tique commerciale internationale des mercantilistes, à savoir que l'Etat auteur du dumping doit d'une part favoriser l'exportation et d'autre part, rendre les importations impossibles ou tout du moins les freiner.

Les limites de la politique du dumping de subvention sont entre autres, dictées par la politique du marché du travail, la politique fiscale et celle des devises et enfin par la politique suivie dans le domaine de l'industrialisation.

Un gouvernement qui pratique ou favorise le dumping est plus ou moins obligé de se tenir à une attitude protectionniste. « On suit un système économique dans lequel le commerce et l'industrie d'une nation sont défendus contre la concurrence extérieure par des mesures gouvernementales. Le gouvernement prend des mesures qui sont principalement d'ordre douanier comme droits, prohibitions, licences ou des mesures revêtant la forme de primes comme primes d'exportation ou primes de production ¹. »

Comme il ne sera plus question par la suite, de protectionnisme dans ce travail, qu'il nous soit permis de parler ici brièvement de l'influence qu'exerce une politique protectionniste en rapport avec le dumping et des jugements concernant une telle politique.

Pour qu'une politique de dumping soit couronnée de succès l'on doit éviter que les marchandises sujettes aux pratiques du dumping ne reviennent dans le pays exportateur ou que de telles marchandises ne soient importées dans le pays en question à des tarifs de dumping.

Pour ce faire, on dresse des barrières ou on renforce celles existantes déjà. La concurrence extérieure devant, bien entendu, être exclue du marché intérieur.

La politique économique qu'un pays adopterait sur le plan intérieur comme sur celui de ses relations internationales est, dans tous les cas, dictée par les intérêts vitaux ou supposés comme tels, de la nation. Les gouvernements sont donc, de ce fait, libres de prendre telles mesures jugées nécessaires pour réaliser certains objectifs tels que redressement de la balance des paiements, stabilité des prix, plein emploi, etc... et sont largement fondés dans de tels cas, à établir le contrôle de change par exemple, des droits d'entrée élevés, à limiter le volume des importations ou toutes autres dispositions de ce genre.

Mais en d'autres cas le protectionnisme se traduit par un gas-

¹ Baudhuin, F. : Principes d'économie contemporaine, tome I, p. 234.

pillage des forces de production nationale et mondiale, par de graves distorsions du marché du travail et constitue par là-même un frein à la prospérité internationale. Et c'est précisément cet aspect négatif du protectionnisme que combattent les organisations et instances internationales et régionales.

B. Délimitation des formes du Dumping.

Un autre but de cette introduction est d'établir une distinction nette entre le dumping à proprement parler et certaines pratiques du commerce international qui, bien que portant ce nom dans certains ouvrages de la littérature économique internationale, ne peuvent être considérées, à notre sens, comme faisant partie du dumping tel qu'il est défini et analysé dans la présente étude. Nous entendons par là des pratiques qui portent les noms de « Dumping social », « Dumping de change », « Dumping renversé » et « Dumping des pays autoritaires ». Nous allons brièvement les passer en revue :

Le Dumping social. — « Certains auteurs appartenant aux nations favorisées ont voulu étendre la notion de dumping comportant l'idée de concurrence déloyale, aux produits en provenance de pays souffrant de conditions de vie inférieures : salaires moins élevés, journées de travail plus longues, etc... Cette thèse a souvent été défendue aux Etats-Unis contre les importations japonaises ou même européennes ¹. »

Baudhuin défend, par ailleurs, l'opinion que le dumping social serait la conséquence de mauvaises conditions dans les pays exportateurs (ressources naturelles insuffisantes, séquelles d'événements tels que les guerres, les révolutions).

Mais à l'analyse, ce dumping social ne serait-il pas plutôt la conséquence de la structure du marché du travail du pays exportateur telle qu'une grande offre de main-d'œuvre en face d'une faible demande se traduisant par une chute du coût de rémunération du facteur de production travail, permet d'exporter à bas prix ?

Il n'y a donc, dans ce cas, aucune discrimination dans le sens

¹ Baudhuin, F. : Principes d'économie contemporaine, tome I, Verviers, 1966, p. 234.

où le prix serait plus faible sur le marché d'exportation que sur celui d'importation.

De nombreux auteurs, lorsqu'ils traitent de protectionnisme ou de la politique commerciale, abordent simplement la question de « the pauper labour arguments »^{1, 2}. Il ne s'agit donc nullement du dumping social.

Quand on se fonde sur le dumping appelé dumping social, pour prendre certaines mesures, ces mesures vont inévitablement à l'encontre de l'objectif d'intensification maximale de la répartition du travail sur le plan international.

Dans le chapitre VI de la deuxième partie réservée à l'étude des formes du dumping, il sera encore plus amplement démontré que le dumping social porte sur un phénomène qui ne saurait être qualifié de dumping dans le véritable sens économique du mot.

Dumping des pays autoritaires. — Le commerce Est-Ouest est un problème tout à fait différent, à notre sens, et doit être traité à part. Mais dans de nombreux articles et rapports il est question de dumping des pays autoritaires chaque fois qu'il s'est agi de prix d'exportation peu élevés. Cette dénomination, de même que celle du dumping social, provient, en grande partie, de la littérature tendancieuse des cercles de l'industrie et de la presse.

S'il est un fait que des produits d'exportation en provenance des pays de l'Est sont vendus à des prix parfois très bas, il n'est pas pour autant prouvé qu'il y a forcément dumping. En raison de ce « sui generis » problématique, nous ne considérerons pas dans le présent travail, comme relevant du dumping, les bas prix d'exportation venant des pays autoritaires.

L'on pourra plus clairement juger de la valeur de l'argumentation que nous apporterons à l'appui de notre point de vue lorsqu'on lira les développements qui lui sont consacrés au chapitre VII de la deuxième partie de ce travail.

En attendant, voici ce qu'écrit Eliacheff³ à propos de ce problème: « Il faut bien se pénétrer de cette idée qu'il est impossible de déterminer avec tant soit peu de précision le coût de production dans les pays autoritaires, au sens technique et comptable qu'on attribue à ce terme dans les autres pays. »

¹ Roos, F. de : *Theorie van de internationale economische betrekkingen*, Haarlem (Holland), 1967, p. 217.

² Ellsworth, P. T. : *The international economy*, New York, London, 1964, p. 227.

³ Eliacheff, Boris : *Le dumping Soviétique*, Paris, 1931, p. 47.

Le commerce avec les pays de l'Est n'existe pratiquement que dans le cadre des accords bilatéraux ou par autorisation officielle accordée par le gouvernement aux importateurs intéressés. Ces échanges commerciaux sont, au demeurant, de toute façon limités. Le tableau suivant nous en donne une idée:

Importance des échanges commerciaux entre les blocs économiques en mars 1966 (en mrd. \$)

	<i>Importations</i>	<i>Exportations</i>
Bloc sinosoviétique	8,2	9,2
Bloc de l'Europe de l'Ouest	43,9	31,0
Bloc américain	22,9	26,9

Source : International Trade 1966, GATT.

Au demeurant, le commerce avec les pays autoritaires n'a pratiquement lieu que par l'intermédiaire des autorités du pays importateur. Il semble dès lors douteux qu'un gouvernement veuille autoriser des importations qu'il considère dangereuses pour une branche quelconque de son industrie nationale. Le facteur dommage qui, selon le code du GATT, constitue l'une des conditions permettant l'application des mesures anti-dumping étant au départ exclu, il ne saurait être question de dumping dans ce cas.

Dans ce même chapitre VII l'accent sera plus particulièrement mis sur l'impossibilité qu'il y a à comparer des unités comme les frais de production et la valeur des échanges dans deux contextes économiques littéralement différents.

Dumping de change. — Enfin nous abordons ici une troisième forme de pratiques de commerce international qui bien que portant le nom de dumping ne sont pas pour autant considérées comme telles. Nous reprendrons encore une fois ce même sujet au chapitre VIII de la deuxième partie.

Il existe en effet une différence spécifique entre ce qui est appelé dumping de change et les véritables formes de dumping telles que le dumping de prix et le dumping de subvention:

Dans le dumping de change, comme dans le dumping social, il n'existe aucune discrimination de prix entre les prix demandés sur le marché intérieur et ceux exigés sur les marchés étrangers correspondants. Et c'est précisément parce que l'élément discriminatoire fait défaut dans ce qu'on a convenu d'appeler dumping de change, que cette politique commerciale ne saurait, en aucun cas,

être rangée parmi les véritables formes de dumping. L'expression dumping de change est toutefois d'utilisation courante et les pratiques liées à cette dénomination ont joué un grand rôle dans le commerce international surtout dans les années trente à cause de l'instabilité notoire des taux de change de presque toutes les monnaies d'alors. Nous y reviendrons avec de plus amples détails au chapitre VIII, mais disons, d'ores et déjà, que ce qu'on a convenu d'appeler dumping de change peut être compris en bref de la manière suivante: Il y a dumping de change chaque fois que les marchandises exportées ont une valeur concurrentielle sur des marchés étrangers parce que la valeur de la devise du pays exportateur est inférieure à la valeur de la parité de son pouvoir d'achat.

Dumping renversé. — Viner¹ avait, dans ses recherches, traité du « renverse Dumping » pour le cas où le prix d'un bien exporté est plus élevé à l'étranger que dans le pays exportateur. Cette différenciation de prix est possible dans le cas d'une différence d'élasticité éventuelle de la demande d'un bien sur le marché étranger et le marché intérieur. Une telle politique des prix trouve son fondement dans une concurrence moins prononcée sur le marché extérieur.

Le dumping renversé pourrait également procéder d'un plan élaboré de politique commerciale. Lorsque, en effet, le taux des tarifs d'importation dans un pays donné, est calculé en fonction du prix de cette même marchandise sur le marché du pays exportateur, il peut s'avérer avantageux de maintenir ce prix à un niveau bas sur le marché du pays exportateur.

Cette notion de « dumping renversé » n'a pas eu de succès

¹ Viner, J. : *Dumping : a problem in international trade*, Chicago, Illinois, 1923, p. 7 : « A special case is presented by the Canadian ferrosilicon industry. Canada is an important producer of this alloy, but consumes less than 10 percent of the total output. The remainder is exported, mainly to the United States where under the (Underwood) Tariff Act of 1913 it was dutiable at an ad valorem rate. During 1917 and 1918 the prices for export appear to have run for identical grades from 7 to 70 percent higher than the domestic prices. This instance of reverse dumping was the outcome of an ingenious method of circumventing the American system of levying ad valorem duties. Under the Tariff Act of 1913 ad valorem duties were assessed on the basis of the prices current in the home market of the exporter, regardless of the invoice prices. Since the Canadian consumption is relatively small, it was profitable to the Canadian producers to establish an artificially low price in the domestic market as a basis for the assessment of the American duties upon imports into the United States ».

dans l'élaboration de la théorie internationale du dumping après Viner jusqu'à ce que Kindleberger¹ l'ait reprise en 1963.

Nous n'avons pas jugé nécessaire de réserver une place dans notre étude à cette forme de dumping parce que, d'une part, de telles pratiques sont très rares et d'autre part, cette notion, telle qu'elle vient d'être décrite, n'apporte aucun éclaircissement à la théorie internationale du dumping.

¹ Kindleberger, C. P. : *International economics*, Homewood, Illinois, 1963, p. 275 et suiv.

II. CONFUSIONS DANS LE DOMAINE DU DUMPING

Le tour d'horizon que ces observations préliminaires nous ont permis d'effectuer nous montre à quel point il est utile de débayer le domaine de notre recherche des confusions, des fausses interprétations et des extensions erronées qui végètent en parasites autour de la théorie du dumping. Nous rangeons ces confusions sous deux rubriques:

A. Confusion dans l'interprétation et l'utilisation des notions et leurs conséquences.

Depuis son utilisation dans la littérature économique, le terme de dumping est employé dans les acceptions les plus variées pour désigner les pratiques les plus diverses dans l'exportation.

Sous l'influence des producteurs du marché importateur une vaste littérature considère comme relevant du dumping de producteurs-exportateurs, des pratiques qui, en fait, n'ont absolument rien à faire avec le dumping à proprement parler.

En outre, des acceptions nouvelles des notions du dumping font de temps à autre leur apparition et sont reprises, par la suite, en partie, par la théorie du dumping. C'est qu'en raison du caractère international de celle-ci il n'est pas aisé d'en limiter les contours véritables. De ce fait, les opinions les plus partiales et les plus subjectives sont adoptées d'emblée sans analyse aucune. Il s'ensuit dès lors, une attitude systématiquement négative contre le dumping sur le marché intérieur non seulement de la part des producteurs qui croient en subir les conséquences, mais de toutes les parties intéressées.

Une analyse plus poussée démontrera qu'en certains cas, les pratiques de dumping exercent une influence bénéfique sur l'économie nationale d'un pays et contribuent ainsi à sa prospérité.

Il sera également démontré que ces confusions ne sont pas de fraîche date ¹.

En effet, dans un article paru dans le journal « Le Temps » consacré à l'étymologie et à la définition du dumping, M. Ed. Julia écrivait, non sans ironie, qu'il est toujours préférable de connaître ce dont on parle, quoique l'expérience démontre que cette précaution n'est pas absolument indispensable. En effet, si on discute et si on écrit de plus en plus sur le problème du dumping qui, du milieu restreint des groupements industriels directement intéressés et des techniciens, est passé dans le domaine de la presse quotidienne et des réunions publiques — un certain désaccord subsiste sur les définitions fondamentales de la matière traitée.

Viner ² s'exprime ainsi sur l'interprétation fausse de la notion de dumping: « ... Nevertheless there has been a large element of exaggeration in the complaints of injury suffered through dumping. Domestic manufacturers are often insufficiently acquainted with the export and domestic prices of their foreign competitors to be in a position to determine with certainty whether the pressure of foreign competition is the consequence of dumping or of comparative advantages in production of the foreign producer. If they feel keenly the effects of foreign competition, manufacturers are all too prone to make sweeping charges of foreign dumping or foreign unfair methods of competition without being in a position to substantiate such charges by any evidence. They often exhibit a deplorable tendency to identify any manner of foreign competition with unfair competition. They often are alleged foreign dumping as a pretext for higher import duties where what they really seek is a greater measure of tariff protection against foreign competition in general. In many cases little would remain of the alleged injury from dumping if the complaints were sufficiently discounted for the elements of exaggeration, misrepresentation, inadequate analysis of facts, and even outright lying, which entered into them. »

Un exemple pratique de publications subjectives venant de producteurs se trouve dans le compte rendu annuel de la « Nederlandse glas- en aardewerkindustrie » (industrie néerlandaise du

¹ Eliacheff, Boris : Le dumping soviétique, Paris, 1931, p. 1.

² Viner, J. : Dumping : a problem in international trade, Chicago, Illinois, 1923, p. 142.

verre et de la faïence) ¹. Cette branche de l'industrie accuse de dumping l'Europe de l'Est, la Chine et le Japon, parce que le prix des importations en provenance de ces pays est de moitié inférieur à leur propre prix. Ces importations exercent en effet une grande pression sur les prix en Europe de l'Ouest, lesquels subissent déjà de très fortes pressions en raison de la concurrence intérieure. Au demeurant, ces affirmations ne sont corroborées par aucune preuve démontrant qu'il s'agit là effectivement de dumping.

Ainsi que nous l'avons fait remarquer plus haut, la question du commerce avec les pays de l'Est doit rester en dehors du sujet qui nous intéresse.

Ce serait également un autre sujet que de savoir si les importations en provenance du Japon peuvent être considérées comme des pratiques de dumping, ou s'il s'agit effectivement, dans ce cas, d'avantages comparatifs. Le niveau de salaires n'est-il pas nettement plus élevé en Europe qu'au Japon? Les principales matières premières de l'industrie européenne du verre et de la faïence, par exemple, ne sont-elles pas importées de très loin? Et ne serait-il pas plus efficace d'en conclure que de nombreuses branches de l'industrie japonaise devraient servir de modèle de rationalisation dans les méthodes européennes de production?

Il serait particulièrement intéressant de connaître les implications que ces publications suscitent dans l'industrie exportatrice accusée de se livrer à des pratiques de dumping.

Un directeur de la plus grande industrie néerlandaise du secteur de l'électricité et de l'électronique (Philips) pense que les plaintes qui se sont avérées injustifiées et injustes par la suite, auront fait naître toutefois une certaine inquiétude néfaste à l'exportateur-importateur ².

B. Confusions découlant des notions de faux dumping et de dumping véritable.

Les expressions faux dumping et dumping véritable ne sont pas toujours définies de la même manière. Dans le présent travail il s'agira de deux cas dont chacun recouvre sous ces expressions, un ensemble de pratiques différentes du commerce international.

¹ Glas - en aardewerkindustrie : Zorgen om dumpingimporten, dans : Het Financieele Dagblad, Amsterdam, 9 mai 1967.

² Bolhuis, J. : Onzichtbare handelsbarrières handicap bij scaalvergroting, dans : Het Financieele Dagblad, Amsterdam, 4 oktober 1968.

Dans une grande partie de la théorie internationale et dans l'application de celle-ci, ces différentes pratiques portent indistinctement le nom de dumping. C'est de l'explication des concepts de faux dumping et de dumping véritable qu'il s'agira tout le long de notre approche.

D'après Kueng¹ on est en présence d'un véritable dumping lorsque le dumping est pratiqué au niveau de l'économie privée. (Nous avons appelé, on s'en souvient, cette forme de dumping, dumping de prix.) Il appelle faux dumping, toute pratique établissant une discrimination entre les marchés et procédant de l'aide apportée par l'Etat aux producteurs qui exportent ou aux exportateurs.

Une deuxième distinction considère une pratique donnée du commerce international comme relevant du véritable dumping lorsqu'il y a discrimination entre le marché intérieur et le marché étranger, même quand le prix est moins élevé à l'étranger.

L'expression « faux dumping » recouvrirait toutes les pratiques qui, bien que portant le nom de dumping, n'impliqueraient aucune discrimination de prix entre le marché intérieur et le marché étranger^{2, 3}.

Les organisations internationales (GATT, CEE, CECA, AELE) semblent s'en tenir à cette deuxième classification dans la façon dont elles traitent le dumping et dans les interprétations qu'elles en donnent.

Le Dumping de prix et le dumping appliqué avec l'aide des autorités (dumping de subvention) sont, la plupart du temps, considérés ensemble; tandis que le faux dumping sous ses divers aspects est, en certains cas, bien analysé mais jamais à côté des

¹ Kueng, E. : *Dumping und Dumpingabwehr, Uebungen zur Aussenwirtschaftspolitik*, Hochschule St. Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 1966 : « In der Literatur wird zwischen einer privatwirtschaftlichen und einer staatlichen Preisdiskriminierung unterschieden. Die privatliche Preisdiskriminierung zum Vorteil des Einfuhrlandes wird als eigentliche, d. h. echte Dumpingpolitik bezeichnet. Demgegenüber steht immer die Diskriminierung zufolge staatlicher Beihilfen, die den Namen unechtes Dumping erhielt. Darunter fallen das Valutadumping, Sozialdumping und planwirtschaftliche Dumping ».
lin, 1956, p. 90.

² Forstmann, Albrecht : *Die Grundlagen der Aussenwirtschaftstheorie*, Berlin, 1956, p. 90.

³ Doehlin, E. : *Theorie des dumpings*, Jena, 1931, p. 17 « Unechte dumping » (Valuta- und Sozialdumping) sind Vorfälle, die in ihrer Wirkung auf das Importland dem echten Dumping gleichkommen, von ihm aber durch das Fehlen des eigentlichen Dumpingkriteriums — Preisverschiedenheit zwischen Inland und Ausland — geschieden sind ».

formes du dumping véritable. D'ailleurs ces différentes formes de faux dumping ne portent jamais le nom de dumping.

Au demeurant, il ne sera pas question dans ce travail des règles établies par les organisations multinationales se rapportant aux formes de faux dumping.

III. MANIFESTATIONS DU DUMPING

Les pratiques du dumping se manifestent dans la vie économique sous des formes si diverses qu'elles peuvent être comprises de façon plus ou moins différentes selon le point de vue où l'on se place et la manière dont on les interprète. C'est que tout phénomène économique en rapport causal avec le dumping peut être examiné selon des critères et des échelles de valeurs différentes.

La confrontation des multiples causes et effets particulièrement complexes qu'implique la pratique du dumping devrait en conséquence précéder toute position qu'on est appelé à prendre pour ou contre le dumping parce qu'il est souvent difficile de déceler une pratique de dumping et que les mesures anti-dumping impliquent des interventions de nature à perturber fâcheusement les relations économiques internationales à cause de la chaîne de contre-mesures qu'elles déclenchent ordinairement.

Il est donc prudent et indispensable que toute pratique soupçonnée de dumping fasse l'objet d'une analyse préalable démontrant qu'elle est nettement distincte de la concurrence étrangère pressante qu'on est souvent porté à qualifier, à tort, de dumping.

De ce fait, un vaste répertoire de critères s'est constitué tout le long de l'histoire du dumping. Les plus importants de ces critères feront ici l'objet d'une brève étude.

Kueng¹ et Widmer² ont, les premiers, établi dans leurs études sur le dumping une distinction précise entre ces différents critères. La valeur de la distinction qu'ils ont établie se mesure en fonction de la profusion de l'imprécision et de la confusion qui

¹ Küng, E.: *Dumping und Dumpingabwehr, Uebungen zur Aussenwirtschaftspolitik*, Hochschule St. Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 1966, p. 2.

² Widmer, M.: *Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Aussenhandel*, Zürich, St. Gallen, 1961, p. 33.

règnent dans la terminologie de la littérature contemporaine internationale en matière de dumping ¹.

Nous référant à cette distinction, nous pouvons ranger les manifestations du dumping sous les rubriques suivantes:

A. Manifestation selon le motif.

En premier lieu, on peut s'abriter derrière une pratique de dumping pour se débarrasser d'excédents momentanés ou de stocks que le marché intérieur ne saurait absorber qu'à très vil prix. Ce dumping est intermittent et sporadique ².

Les pratiques de dumping permettent également, soit de maintenir des relations commerciales avec un marché étranger où un certain niveau de prix n'est, en fait, plus possible, soit de s'introduire sur un nouveau marché afin d'y faire connaître son produit, sa marque, de la même manière dont on le fait sur le marché intérieur. Le coût de ce dumping est apparenté à celui de la publicité et ne saurait être supporté indéfiniment.

Souvent les pratiques de dumping servent à éliminer un concurrent du marché (dumping offensif), à éviter une baisse sur le marché intérieur ou à se défendre contre un déclin menaçant sur le marché étranger (dumping défensif).

L'augmentation de la production avec comme but le degré d'occupation optimum est motivée autrement; en employant le dumping sur les marchés étrangers on peut faire accroître la production et réduire ainsi les frais par unité produite, ce qui entraîne la possibilité d'une augmentation des bénéfices.

Pour ce qui touche la structure de la demande d'un produit donné sur les marchés intérieur et étranger ainsi que pour l'étude descriptive des coûts et bénéfices, nous réserverons plus loin de plus amples développements.

¹ Hartog, P. décrit dans son ouvrage (« Het economisch wereldbestel, Amsterdam, 1968, p. 51) outre les concepts de dumping, de discrimination, de subvention, de change et du dumping social, la notion de « dumping stratégique » sous laquelle il entend des pratiques appliquées de manière plus durable et qui ont pour but d'éliminer du marché les entreprises des autres pays. Cette liquidation permet par la suite de monter les prix et d'exercer un monopole. Du chapitre en question il ressortira clairement que cette notion de dumping n'a pas sa place dans le classement décrit ci-dessus. Il apparaîtra avec évidence que le « dumping stratégique » est en rapport avec la motivation des pratiques de dumping et qu'il fait en tant que tel partie du dumping de prix.

² Baudhuin, F.: Principes d'économie contemporaine, tome I, Verviers (Belgique), 1966, p. 229.

B. Manifestation selon la durée du dumping.

Dans l'analyse des pratiques de dumping en relation avec leurs conséquences économiques pour le pays importateur ou exportateur, il peut être important de prendre en considération la durée pendant laquelle le dumping est pratiqué.

Sans vouloir approfondir le problème des conséquences économiques, il faut toutefois souligner que ces conséquences diffèrent selon qu'il s'agisse de dumping à court terme ou à long terme. Les notions de long et court terme sont naturellement relatives; cependant il sera entendu ici par court terme une période de quelques mois à quelques années.

Le dumping à court terme accule à des investissements mal placés et à des adaptations inutiles dans la structure d'occupation, alors que le dumping à long terme peut conduire à des avantages durables et, par là-même augmenter la prospérité. Un avantage bien évident du dumping à long terme est créé en faveur des industries qui utilisent ou exploitent, dans leur processus de production des marchandises faisant l'objet d'un dumping, parce qu'elles peuvent ainsi produire à des coûts plus bas et améliorer de ce fait leur position de concurrence au niveau national comme au niveau international¹.

Le lien entre la durée et la motivation des pratiques de dumping est frappant. Lorsque le dumping sert à écouler des stocks surabondants, on peut conclure, en général, que ces pratiques ne feront qu'une apparition intermittente et sporadique. Une telle politique est généralement pratiquée, ainsi que nous venons de le souligner plus haut, pour maintenir des contacts sur un marché étranger ou pour lancer un produit sur un nouveau marché. Relativement également de ce critère à court terme, les pratiques qui servent à conserver une place acquise sur un marché étranger donné ou bien à évincer un autre producteur sur ce même marché.

Par contre, la recherche d'un degré optimal d'occupation ainsi que le maintien de celui-ci constituent l'une des raisons qui

¹ Rittershausen, H. : Internationale Handels- und Devisenpolitik, Frankfurt am Main, 1955, p. 131 et suiv. : « In dem Jahrzehnt vor 1939 sind in den kleinen Ländern rings um das Deutsche Reich, insbesondere der Schweiz, Belgien usw. Fabriken von Qualitätsschuhwerk sehr gediehen, während die gleichen Gewerbebezweige in Deutschland von einer Krise in die andere gerieten. Die Industrien der Nachbarländer kauften das gefärbte Leder aus Deutschland zum Tiel für den Preis der Färbekosten, so dass die deutschen Wettbewerber, die die höheren Inlandspreise für ihre Zulieferungen bezahlen musste, zugrunde gingen ».

conduisent à se procurer une assurance dans les pratiques de dumping à long terme. Cette forme de dumping sera avantageuse si l'appareil de production existant est utilisé dans sa totalité et si les frais de production diminuent, tandis que les prix restent les mêmes sur le marché intérieur. Toute augmentation de prix au-dessus du niveau des frais variables, prend en charge une partie correspondante des frais fixes qui, sans le dumping, auraient été portés par les rapports du marché intérieur.

C. Manifestation selon l'application.

Le dumping peut être exercé soit par un producteur isolé, soit par un groupe de producteurs, soit enfin avec l'aide de l'Etat.

Les pratiques de dumping organisées par un groupe de producteurs sont appelées « dumping de cartel ». On en connaît de nombreux exemples dans l'histoire. L'un des plus anciens et des plus classiques est celui que pratiquait, avant la première guerre mondiale, le syndicat westphalien des charbons allemands.

Dans le but d'éviter l'avalissement des prix intérieurs par suite de la sursaturation du marché, ce syndicat exigeait le versement de 2 RM à la tonne sur les ventes effectuées en territoires non contestés. Le produit de cette cotisation forcée compensait les pertes subies en territoires disputés.

Cette forme de dumping est évidemment difficile à pratiquer sans le bénéfice d'une intervention étatique. Les produits exportés, en l'occurrence le charbon, pourraient en effet renfluer vers le marché intérieur et y opérer une chute des prix.

Toutefois, dans le cas cité, on pallia à cet inconvénient de deux façons: D'une part, la différence de prix était modérée (0,50 \$ à la tonne) et de l'autre, le coût de transports majorait le prix auquel ce même charbon pouvait éventuellement être réexporté vers l'Allemagne. Il existait, par surcroît, une sorte de protection géographique qui atténuait la portée et également l'efficacité et la nocivité du dumping ¹.

Aussi considère-t-on que pour être vraiment efficace, le dumping doit bénéficier de l'aide de l'Etat indispensable pour écarter le danger de reflux de ce genre.

En sus des barrières établies à l'entrée, l'Etat peut, par des

¹ Baudhuin, F. : Principes d'économie contemporaine, tome I, Verviers (Belgique), 1966, p. 229.

mesures diverses, accorder des avantages ou des primes à l'exportation financés par des prélèvements opérés sur le marché intérieur.

La Hollande en fournit, dans la période allant de 1930 à 1939, un exemple classique: Tout en maintenant le prix du beurre sur son propre marché à un niveau très élevé (2 florins le kilo), soit le double de son coût de production, elle parvient, à l'aide de cette différence, à subventionner des exportations qui permirent de vendre le beurre hollandais sur les marchés étrangers à un prix correspondant à 0,50 florin le kilo.

D. Manifestation selon la possibilité de la constatation.

Sous la dénomination de dumping ouvert, on entend des discriminations de prix telles qu'il suffit de comparer les prix sur les marchés intérieur et extérieur pour conclure à l'existence de dumping. Si le prix sur le marché étranger est moins élevé qu'il ne l'est sur le marché intérieur, le dumping est évident.

Des difficultés apparaissent lorsque le taux des prix d'exportation est camouflé ou si des subventions ou des primes ne sont pas officielles ou clairement visibles. Ces dernières prennent généralement la forme d'avantages divers et occultes difficiles à déceler.

Les consortiums internationaux et les grandes entreprises multinationales ou à filiales ont la latitude de camoufler aisément une discrimination éventuelle des prix entre pays d'origine et pays étranger en manipulant les prix d'exportation de telle manière qu'à première vue l'on n'y discerne aucun dumping alors qu'il en existe un en réalité. En de tels cas, une étude des prix avec lesquels l'importateur a revendu les marchandises est indispensable¹.

On peut également parler d'une méthode de dumping invisible lorsque, sur divers marchés, un produit est vendu au même prix, alors que les conditions de vente y sont différentes. Ces différences dans les conditions de vente peuvent provenir de facilités de crédit, de mode onéreux d'emballage, de frais de transport, etc.

Dans son « Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI: Droits antidumping et droits compensateurs », le GATT a incité à l'établissement de certaines règles concernant ce problème des

¹ Widmer, M.: Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Aussenhandel, Zürich, St. Gallen, 1961, p. 34.

méthodes de dumping invisibles, règles qui permettraient de comparer entre eux les prix sur des marchés différents:

litt. e) Lorsqu'il n'y a pas de prix à l'exportation, ou lorsqu'il apparaît aux autorités (dans le présent Code, le terme « autorités » s'entend d'autorités d'un niveau supérieur approprié) concernées que l'on ne peut faire fond sur le prix à l'exportation par suite de l'existence d'une association ou d'un arrangement de compensation entre l'exportateur et l'importateur ou une tierce partie, le prix à l'exportation pourra être constitué sur la base du prix auquel les produits importés sont revendus pour la première fois à un acheteur indépendant, ou, si les produits ne sont pas revendus dans l'état où ils ont été importés ou si les produits ne sont pas revendus à un acheteur indépendant, sur toute base raisonnable que les autorités peuvent fixer.

litt. f) Pour que la comparaison entre le prix d'exportation et le prix intérieur dans le pays d'exportation (ou dans le pays d'origine) ou, s'il y a lieu, le prix établi conformément aux dispositions de l'article VI, paragraphe premier, alinéa *b)*, p. 199 de l'Accord général, soit équitable, elle portera sur des prix pratiqués au même stade commercial, qui sera en principe le stade sortie d'usine, et sur des ventes effectuées à des dates aussi voisines que possible. Il sera dûment tenu compte, dans chaque cas, selon ses particularités, des différences de taxation, des différences dans les conditions de vente et des autres différences affectant la comparabilité des prix. Dans les cas visés au paragraphe *e)* ci-dessus, il devrait être tenu compte également des frais, droits et taxes compris, ainsi que des bénéfices intervenus entre l'importation et la revente.

On reviendra plus tard sur la valeur pratique de ce nouvel accord et l'on verra que les jugements touchant cet accord s'appliquent par là-même à l'article 2, *litt. e)* et *f)* précité.

E. Manifestation selon l'auteur du dumping.

Bien que la classification selon l'auteur du dumping constitue le critère le plus important pour déceler les pratiques du dumping, nous avons cependant préféré la citer en dernier lieu d'une

part, parce qu'elle introduit ainsi la deuxième partie de notre travail consacré à ces formes de dumping et, d'autre part, pour souligner que le dumping de prix et le dumping de subvention furent les premières expressions utilisées pour désigner les pratiques du dumping véritable; les autres critères tels que durée, formes d'organisation, conformité ou non avec l'économie mondiale... n'ayant été introduite dans l'analyse qu'ultérieurement.

La distinction entre les différents critères du dumping revêt, de ce fait, toute son importance dans cette analyse; celle-ci devant, dans tous les cas, avoir pour point de départ, la classification selon l'auteur du dumping.

DEUXIEME PARTIE

Différentes formes de dumping

IV. DUMPING DE PRIX

A. Historique.

Les pratiques de discrimination de prix en commerce international sous forme de dumping de prix étaient déjà connues bien avant qu'on n'en ait inventé l'expression.

En effet, Adam Smith, le père du libre échange, ne se contente pas de décrire l'influence négative d'une politique gouvernementale de subventions en vue de favoriser les exportations du pays, mais cite également le cas de groupe de producteurs subventionnant directement les exportations pour les stimuler et réduisant, de ce fait, l'offre sur le marché intérieur ¹, ².

Mais ce n'est que vers la fin du siècle dernier que le terme de dumping fit, pour la première fois, son apparition.

Les opinions concernant la naissance du mot dumping sont divergentes. Selon Raskin ³, le vocable fut employé pour la première fois à la fin du siècle dernier lors des débats parlementaires en Grande-Bretagne sur les tarifs douaniers en 1884.

Il existe une autre opinion qui prétend que ce terme fut introduit dans la littérature de politique commerciale à l'occasion des débats sur les tarifs en Angleterre de 1903 à 1904 ⁴.

Dans le chapitre II A de la première partie, nous avons déjà fait état de l'impropriété du terme dumping employé souvent pour désigner la cause de dommages économiques alors qu'en fait il n'y existe aucun rapport de cause à effet.

¹ Smith, A. *Wealth of nations*, Book IV, Chap. V : « I have known the different undertakers of some particular works agree privately among themselves to give a bounty out of their own pockets upon the exportation of a certain proportion of the goods which they dealt in. This expedient succeeded so well that it more than doubled the price of their goods in the home market, notwithstanding a very considerable increase in the produce ».

² Viner, J. : *Dumping : a problem in international trade*, Chicago, Illinois, 1923, p. 36.

³ Raskin, P. M. : *Theorie en politiek van de dumping*, Den Haag, 1941, p. 11.

⁴ Ohlin, B. : *La politique du commerce extérieur*, Paris, 1955, p. 18.

C'est seulement à la suite de la grande expansion du commerce international enregistrée depuis le début du siècle que le dumping est devenu l'un des problèmes importants des relations économiques internationales. Nous nous empressons d'ajouter qu'il n'existe cependant aucun rapport concret entre l'ampleur et l'expansion du commerce international et l'ampleur et la fréquence des pratiques de dumping. L'intensité du nombre des requêtes qui sollicitent le prix et l'application des mesures antidumping est fonction de certaines influences: l'histoire du dumping montre, par exemple, qu'en période de basse conjoncture et de dépression économique, le problème du dumping devient l'objet de soucis accrus et occupe une place beaucoup plus importante que celle dans laquelle il se confine en période de haute conjoncture.

En période de dépression on a souvent soin de prendre des mesures de politique commerciale pour protéger les producteurs du pays contre la concurrence étrangère.

Celle-ci emprunte alors les voies du dumping pour se débarrasser de ses surplus ou pour maintenir un certain degré d'occupation. La surproduction est encore accrue, dans la plupart des cas, à la suite de l'évolution du marché dans le pays des exportateurs concernés qui, à leur tour, finissent par subir l'influence de la dépression (*trade cycle dumping*).

L'histoire du dumping démontre que ce sont surtout les cartels qui, dans ce domaine, ont joué un rôle prépondérant.

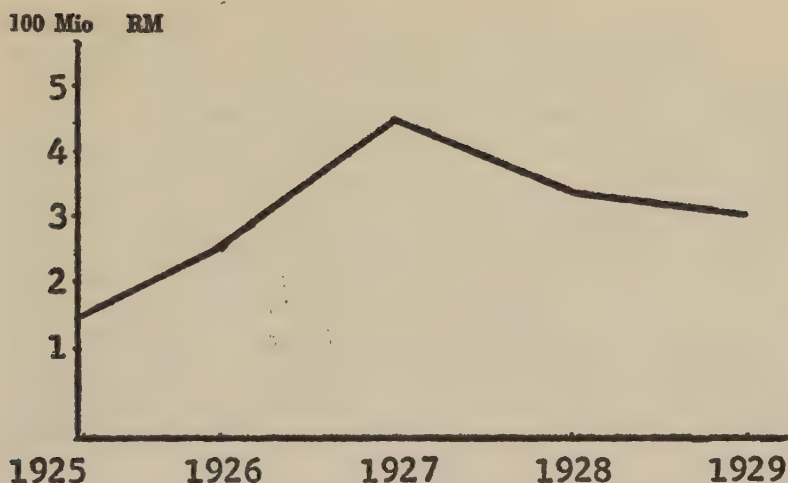
Durant la période de déclin économique d'avant et pendant la première guerre mondiale, ainsi qu'à l'époque de la « Grande Dépression » des années 30¹, les cartels d'exportation ont cherché, en premier lieu, à se protéger par des pratiques de dumping.

En 1933, par exemple, le prix d'un tonne d'acier sur le marché mondial était de 42 RM, alors que sur le marché allemand il oscillait entre 110 et 140 RM.

Les grands pays producteurs d'acier, tels que l'Allemagne, l'Angleterre et la France exportèrent dans cette période de grandes quantités d'acier.

Le graphique de la page 39 souligne l'importance des sommes (1 unité = 100 milo de RM) qui, entre 1925 et 1929 passèrent à l'étranger à la suite des ventes effectuées à des prix inférieurs aux coûts de production.

¹ Viner, J. : *Dumping : a problem in international trade*, Chicago, Illinois, 1923.



Source : Rittershausen Heinrich : Internationale Handels- und Devisenpolitik, Frankfurt am Main, 1955, p. 130.

L'importance des cartels dans le domaine du dumping a depuis lors, beaucoup diminué à cause des législations nationales et internationales et des traités relatifs aux cartels et à la réglementation du commerce international.

En revanche, les pratiques de dumping voient leur nombre s'accroître du chef des entreprises individuelles.

Les vingt dernières années se distinguent par l'intensification des recherches en vue d'une solution internationale au problème du dumping.

Les règlements anti-dumping que les organisations internationales et tout spécialement le GATT et la CEE ont établis, ont tracé déjà la ligne de conduite à suivre pour aboutir à cette solution souhaitée.

Le point de départ de ces règles anti-dumping remonte déjà aux années 20 lorsque Viner¹ définit et déterminait la notion du dumping. Sa définition fut d'ailleurs reprise par la plupart des économistes.

¹ Viner, J. : Dumping : a problem in international trade, Chicago, Illinois, 1923.

Viner, J. : Memorandum on dumping, submitted to the preparatory Committee for the international economic conference, Geneva, 1926.

En suivant les activités des organisations internationales l'on s'est parfaitement rendu compte que d'une part le recours au dumping constitue un sérieux obstacle à la libéralisation du commerce mondial et qu'il exerce, d'autre part, une influence particulièrement néfaste sur ce dernier par les contre-mesures qu'il entraîne habituellement. Cette prise de conscience est illustrée par les succès réalisés ces toutes dernières années et apparaît clairement par le truchement du nombre important des pays qui ont signé le nouvel accord du GATT relatif à la mise en œuvre de l'article VI (Belgique, Canada, Danemark, Etats-Unis, Finlande, France, Grèce, Italie, Japon, Luxembourg, Norvège, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Tchécoslovaquie, Yougoslavie, Communauté Economique Européenne) et les autres gouvernements qui ont accepté l'accord sous réserve de ratification (Autriche, Pays-Bas, République Fédérale d'Allemagne) ¹.

Comme nous pouvons le remarquer, les Etats-Unis sont parmi les signataires de l'accord; mais en octobre 1968, le président Johnson promulgua une loi limitant très sensiblement l'effet de cet accord. Il en sera plus amplement question au chapitre X, G. Il est néanmoins évident qu'à cause de cette attitude l'accord du GATT perdit beaucoup de son efficacité.

B. Acceptions et définitions du dumping de prix dans la théorie et dans la pratique.

Le vocable « Dumping » tout court, est souvent employé pour désigner cette forme de dumping qu'on désigne également par « dumping d'économie privée » ou « dumping commercial ». Nous utiliserons indistinctement dans ce travail soit le mot « dumping » soit l'expression « dumping de prix ».

La littérature économique en la matière a vu naître un certain nombre d'autres définitions et descriptions qui, dans l'ensemble, accusent entre elles des nuances plus ou moins prononcées et désignent des phénomènes différents que la pratique range, à tort, sous l'étiquette de dumping.

Dans les développements qui vont suivre, nous citerons un certain nombre de définitions fréquemment employées dans la théorie internationale du dumping; nous donnerons en dernier lieu la

¹ GATT : Agreement on implementation of article VI : Entry into force, Restricted L/3036, Geneva, 4 July 1968.

définition unanimément acceptée aujourd'hui et reprise en droit international ainsi que dans plusieurs législations nationales.

C'est que dans la pratique le sens du terme *dumping* a pris une extension telle qu'on s'en est servi, improprement d'ailleurs, chaque fois que les offres d'un pays étranger exerçaient une concurrence oppressante sur le marché national. Il en est de même encore aujourd'hui même après les recherches entreprises en 1919 par la United States Tariff Commission auxquelles Viner et Haberler¹ et² font allusion dans leurs ouvrages sur le *dumping* et desquels nous retirons le texte suivant:

« The United States Tariff Commission, in response to a questionnaire sent to American business concerns asking for a statement of personally known instances of dumping in the United States by foreigners, received complaints of 146 such instances, of which 146 complaints all but 23 resolved themselves upon analysis into charges of severe competition, threats, deceptive imitation and use of trade marks, exploitation of patents, imitation of articles, deceptive labelling, or customs undervaluation, and only the remaining 23 instances were alleged cases of price-discrimination. » (United States Tariff Commission: Information concerning dumping and unfair foreign competition in the United States, 1919.)

1. Viner³ fut le premier à avoir dégagé une définition précise de l'ensemble confus des différentes acceptions du *dumping*. Selon lui, il y a *dumping* de prix chaque fois qu'une discrimination de prix existe entre deux marchés. L'avantage de cette définition, dit-il, est qu'il n'est plus question de *dumping* entre deux pays; elle inclut la possibilité d'une discrimination de prix entre deux marchés partiels qui, quoique séparés, se trouvent dans un seul et même pays.

Cette façon de voir ne résiste cependant pas à l'analyse parce qu'elle procède d'une confusion grossière entre deux juridictions de compétences littéralement différentes: Le *dumping* sur le marché est un cas spécifique de concurrence déloyale

¹ Viner, J. : *Dumping* : loc. cit. p. 2. Viner, J. : *Memorandum on dumping*. Submitted to the preparatory Committee for the international economic conference, Geneva, 1926.

² Haberler, G. : loc. cit. p. 297.

³ Viner, J. : *Dumping* : loc. cit. p. 2.

Viner, J. : *Memorandum on dumping*. Submitted to the preparatory Committee for the international economic conference, Geneva, 1926.

sanctionné par le droit commercial privé, alors que les pratiques de dumping au niveau international ressortissent aux lois douanières de droit public. Viner souligne également que sa définition permet d'inclure également les cas de dumping renversé (*reverse dumping*). Le dumping renversé est rare, aussi fut-il exclu de ce travail.

2. Une autre définition que l'on rencontrait souvent dans l'histoire du dumping et qui revient constamment même de nos jours dans certains ouvrages, se réfère à la vente à l'étranger, d'un produit à un prix inférieur à son prix de revient.

Dans la pratique, cette définition n'a pas eu beaucoup de fortune pour diverses raisons :

Il est d'abord nettement beaucoup plus difficile de déterminer le prix de revient d'un produit que son prix de vente sur le marché intérieur du pays exportateur.

D'autre part, en dépit de l'aide qu'un grand nombre de producteurs ainsi que les autorités du pays exportateur apportent aujourd'hui, il n'en demeure pas moins impossible pour le pays importateur de fixer une marge de dumping au seul vu des données relatives aux prix de revient. C'est que le terme de prix de revient est lui-même une source de difficulté. Entend-on par ce terme le prix de revient marginal, moyen ou total ? Si l'on se réfère par ailleurs à l'histoire, l'on ne devra pas perdre de vue que, dans la pratique les tarifs antidumping créés en Angleterre pour protéger l'industrie et qui avant 1919 étaient dirigés contre les importations à des prix de revient, ne constituent qu'une exception à la règle.

La législation antidumping australienne a, pendant très longtemps, connu deux sortes de tarifs antidumping. Le premier était appliqué lorsque le prix exigé dans le pays importateur était inférieur à celui exigé sur le marché intérieur du pays exportateur. Le second intervenait pour réprimer ce que les Australiens appellent « *dumping-below-costduties* »¹.

Que le facteur prix de revient n'ait pas tout à fait disparu dans la détermination du dumping ressort d'ailleurs des réglementations antidumping du GATT.

L'article VI de l'accord du GATT et les dispositions qui lui font suite parlent en effet du « prix de revient ». Pour déterminer si le prix d'importation d'une marchandise est infé-

¹ Doeblin, E. : *Theorie des dumpings*, Jena, 1931.

rieur à sa valeur normale on peut se servir du prix de revient comme dernier critère de comparaison. Ce prix de revient est alors la somme du coût de production dans le pays d'origine majoré d'un montant raisonnable pour les frais d'administration, de vente et autres et pour les bénéfices.

Il est apparu dans la pratique que cette méthode est d'application particulièrement difficile et qu'elle occasionne une grande perte de temps inutile.

3. Une troisième définition beaucoup moins fréquente que les deux précédentes décrit le dumping comme étant une discrimination de prix suivant laquelle le prix sur le marché étranger est inférieur à celui exigé sur le marché intérieur ce qui cause des dommages au pays importateur.

D'après cette définition, pour qu'une transaction commerciale internationale puisse impliquer une pratique de dumping deux conditions doivent être remplies:

— la discrimination de prix et les dommages.

La Charte de la Havane (1947-1948) qui a établi un règlement multilatéral traitant de relations commerciales internationales fut le premier à tenir compte du facteur « dommages » en matière de dumping. Le GATT reprit ces errements et par la suite d'autres organisations telles la CEE, l'OCDE et l'AELE en firent de même (l'AELE et la CEE n'en parlent pas explicitement). Cependant, il faut noter un fait très important: Le GATT et les autres organisations internationales considèrent que le facteur « dommages » ne constitue pas une condition nécessaire pour qu'il y ait dumping, mais le retiennent comme l'une des conditions qui permettent l'application de mesures antidumping.

Il découle également de cette troisième définition que le dumping ne peut en aucun cas jouer en faveur du pays importateur, alors que la définition du GATT envisage effectivement cette possibilité.

D'après le GATT, aucune mesure antidumping ne saurait être prise contre des marchandises faisant l'objet de dumping si elles ne causaient pas de dommages. C'est seulement à la condition que des dommages apparaissent ou menacent d'apparaître et dans le cas d'un ralentissement notable dans l'établissement d'une industrie productrice de marchandises identiques,

que des mesures antidumping peuvent être mises en application.

Nous verrons plus loin dans ce chapitre que le dumping peut être dans certains cas, avantageux pour le pays importateur.

Widmer¹ est d'ailleurs d'avis que le GATT et les autres organisations internationales et multilatérales aient inclus la notion de dommage dans leur définition du dumping de prix. Il apparaît cependant, à la lecture de l'article VI du GATT, que cette opinion n'est pas fondée.

4. Toutes les définitions que nous venons de passer en revue n'ont pas eu autant de crédit que celle apparue vers la fin des années 20 et, qui demeure la plus usitée et la plus acceptée. Elle fut employée, pour la première fois, à l'« International Economic Conference » à Genève en 1927. Haberler² fut toutefois le premier à la citer. Cette définition entend par dumping: *la vente à l'étranger, d'un produit à un prix inférieur à son prix de vente, à un moment correspondant et dans les mêmes conditions (facilités de paiement par exemple) sur le marché intérieur.*

Dans notre présente étude, chaque fois que le terme dumping tout court est employé, il est sous-entendu qu'il s'agira de cette même définition.

Cette définition fut reprise, sous une forme abrégée, par la Havana Charter à l'occasion de la conférence du commerce mondial de la Havane (1947-1948).

Le GATT l'a reprise par la suite et comme nous venons de le mentionner plus haut, les organisations internationales (OECE, CEE, CECA, AELE) l'ont adoptée à leur tour. De son côté, le code de libéralisation de l'OECE y renvoie.

Cependant à la fin de l'année 1960, lors de la fusion de l'OECE et de l'OCDE, l'OCDE n'a pas repris les règlements de l'OECE relatifs au dumping. Par ailleurs et ainsi que nous le disions plus haut pour ce qui regarde la définition N° 3, le facteur dommage fut ajouté et incorporé à la définition de la Havana Charter. Le GATT et les autres organisations internationales reprirent donc la définition sous cette nouvelle forme ainsi que la plupart des pays.

Nous estimons cependant qu'il n'est pas recommandable que cette définition serve de point de départ à l'élaboration

¹ Widmer, M. : loc. cit. p. 23.

² Haberler, G. : loc. cit. p. 297.

des règles uniformes d'antidumping dans les différentes législations nationales à cause, d'une part, de la grande complexité des problèmes liés au dumping de prix et, d'autre part, parce que la définition est trop sommaire dans son contenu.

L'article VI du GATT n'a pas pu y remédier; c'est le Kennedy Round qui a rendu possible l'élaboration d'une réglementation permettant de tracer une ligne de conduite dans l'interprétation et l'exécution uniforme de l'article VI précité. (Pour plus d'indications, voir plus loin le chapitre X, troisième partie.)

C. Conditions du dumping.

1. Structure de la concurrence.

Dans le cas de concurrence parfaite concernant la théorie des prix, le prix proposé par les offrants est égal aux frais totaux par unité produite et aux frais moyens du producteur marginal. Pour l'acheteur qui se trouve dans cette situation, le prix est égal à celui de la productivité moyenne qui est aussi égal au prix de la productivité marginale.

La courbe de la demande pour l'entrepreneur particulier est horizontale parce qu'il peut vendre autant d'unités produites qu'il désire (cette quantité devant être en accord avec sa capacité de production) au prix né de la situation sur le marché de l'offre et de la demande totale et ce, sans influencer les prix.

Et si nous avons choisi de commencer par une explication de la concurrence parfaite, c'est parce que cet exemple type rend l'approche plus aisée dans l'étude de l'une des conditions nécessaires à une politique efficace de dumping.

Il apparaît d'ores et déjà clairement, qu'en cas de concurrence parfaite, les pratiques de dumping sont exclues parce que, dans ce cas, la discrimination de prix mène obligatoirement à la perte. Pour l'application d'une politique de dumping efficace, l'offrant doit nécessairement avoir, sur le marché intérieur au moins, une position monopolistique qui lui permettrait de déterminer, à l'aide de la structure de la demande, le prix et la quantité de marchandise à vendre. Il faut cependant faire une réserve à l'endroit de la notion de position de monopole parce qu'entre la situation de marché de concurrence parfaite et celle de position de monopole

totale s'étale un large domaine dans lequel se joue la plus grande partie des transactions du marché.

Les pratiques de dumping n'ont donc pas nécessairement lieu uniquement lorsque, du côté de l'offrant, existe une position de monopole total. L'absence d'une concurrence très serrée (en raison d'accords formels ou non, d'habitudes commerciales, du manque de transparence du marché) et une inflexibilité relative des prix de vente permettant d'atteindre une position commerciale qui n'est pas celle d'un monopole total, mais rend effectivement possible la pratique du dumping sur des marchés étrangers.

Une position de monopole ou une situation similaire est une condition nécessaire de dumping alors que celui-ci n'est pas le résultat conséquent à une position de monopole. Nombre de cas le prouvent ¹.

2. Protection contre l'effet « boumerang ».

Il est nécessaire, pour une politique efficace de dumping, que les marchandises qui en font l'objet sur le marché étranger, ne puissent revenir vers le pays exportateur ou vers le pays d'origine. Il existe différents moyens rendant impossible un tel reflux :

- les mesures prises par les autorités tels les droits à l'importation
- les traités avec les importateurs ²
- les frais élevés frappant la réimportation tels les frais de transport, d'assurance, etc... ²
- la nature des marchandises — leur durabilité.

En anticipant ici sur la question des règles antidumping des organisations internationales qui seront étudiées plus loin, et par souci de clarté, nous attirons l'attention sur les règles relatives à l'effet « boumerang » stipulées dans l'article 91 du traité du CEE

¹ Viner, J. : *Dumping : a problem in international trade*, Chicago, Illinois, 1923, p. 98 : « The china manufacturers of Austria agreed, as in their mutual interests, to refrain from cutting prices in foreign markets below the domestic level. One of the factors leading to the establishment of the Stahlwerksverband was the desire of eliminating competition in export markets among German producers of steel ».

² Haberler, G. : *The theory of international trade*, London, Edinburgh, Glasgow, 1936, p. 301.

(chapitre XI), ainsi que dans l'article 17 de la Convention de Stockholm (chapitre XIII):

Le droit d'employer les « clauses boumerang » revient à tous ceux qui croient être menacés par une concurrence onéreuse originaire d'un autre Etat membre. Il n'est pas nécessaire pour cela de prouver le caractère de dumping éventuel de cette concurrence. Ces clauses donnent le droit de réimporter les marchandises originaires d'un Etat membre vers celui-ci; aucun droit d'importation, aucune restriction quantitative, aucune mesure ayant le même effet ne sauraient, dans ce cas, être appliqués.

Ces règles antidumping qui, depuis la création de la CEE et de l'AELE forment un nouveau facteur de combat contre les pratiques de dumping, constituent également une action préventive efficace.

La question de la valeur pratique de ces « clauses boumerang » et leur comparaison avec les règles du GATT et des autres organisations internationales seront examinées plus loin¹.

D. Recherches dans le domaine du prix, du prix de revient, de la demande et du bénéfice, en rapport avec le dumping.

1. Prix et dumping.

Yntema² et Haberler³ ont, les premiers, entrepris l'analyse théorique du dumping de prix. La théorie de Haberler sert de base à la majorité des études consacrées à cette matière.

Disons-le encore une fois, la base du dumping de prix repose sur une discrimination de prix procédant du fait que le prix à l'étranger est inférieur au prix du marché intérieur.

La raison qui pousse à vendre, sur le marché étranger, à un prix inférieur procède de la différence du niveau des prix de la marchandise concernée laquelle, à son tour, ressortit à la différence dans l'élasticité de la demande sur les deux marchés en question.

¹ Swarttouw, C. N. F. : De Anti-Dumpingbepalingen van Havana Charter, General Agreement on Tariffs and Trade, Organisatie voor Europese Economische Samenwerking, Europese Vrijhandels Associatie, Haarlem, 1960, p. 233.

² Yntema, Th. O. : The influence of dumping on monopoly price, dans : Journal of political economy, December, 1926, p. 686, et suiv.

³ Haberler, G. : loc. cit.

Avant d'aller plus loin, l'on devrait faire remarquer également que les formes de dumping procédant d'une action des autorités (dumping de subvention) ne sont pas traitées dans ces recherches. Seule la différenciation des prix de l'économie privée fera l'objet de notre analyse. En outre, nous partirons de la situation où il est question d'un seul producteur ou d'un groupe de producteurs en rapport les uns avec les autres et qui occupent, sur le marché intérieur, du moins, une position de monopole.

Dans une telle position, ce producteur ou groupe de producteurs espèrent maximiser leurs bénéfices en recourant à une discrimination géographique de prix: ils vendront leurs marchandises sur les différents marchés à des prix tels, qu'après déduction des frais, il leur restera un bénéfice maximal.

Le niveau des prix exigés sur les différents marchés dépend de la politique de prix qui, elle, est tributaire de la structure de la demande et du cours des frais pour des quantités de production variables. Mais avant d'établir la liaison entre ces trois éléments, il nous faut étudier le développement du cours des frais de production ainsi que la structure de la demande sur les différents marchés visés par le dumping.

2. Frais de production et dumping.

Comme il a été énoncé déjà dans le chapitre III A, le motif qui pousse un producteur à recourir aux pratiques de dumping peut procéder de son souci d'optimiser ses capacités de production ou d'exploiter les avantages des prix liés à la production d'échelle.

Lorsque, pour une structure donnée de la demande, le prix exigé sur un marché intérieur permet la réalisation d'un bénéfice maximal, le producteur peut, en baissant les prix de ses exportations influencer son degré d'occupation d'une manière telle, que son bénéfice augmente.

Dans le cas de dumping véritable, le prix sur le marché étranger est inférieur au prix exigé sur le marché intérieur. Le prix de dumping peut même être inférieur à celui des frais moyens. Il est toutefois bien entendu — et c'est le cas dans la plupart des modèles théoriques — que la courbe des frais moyens et des frais marginaux est d'abord descendante; tandis qu'à partir

d'un certain moment les frais marginaux augmentent pour dépasser finalement le niveau qu'auront atteint les frais par unité produite.

Lorsque les frais moyens deviennent égaux aux frais marginaux les frais moyens atteignent leur point le plus bas.

Le cas dans lequel les frais moyens et marginaux croissent ensemble n'a qu'une importance minime pour le dumping, les pratiques du dumping n'étant appliquées principalement que lorsque les frais diminuent et que les frais moyens sont inférieurs aux frais marginaux.

Tant que les frais moyens décroissent, les frais marginaux croissants ne peuvent avoir aucune influence sur le niveau des prix sur le marché intérieur.

Forstmann¹ et Widmer² commettent donc une erreur lorsqu'ils affirment qu'une production influencée par un dumping où les frais marginaux augmentent entraîne nécessairement une montée du niveau des prix sur le marché intérieur.

Plus est, les pratiques de dumping peuvent être incontestablement avantageuses en cas d'augmentation des frais marginaux. Ce n'est que lorsque les frais marginaux dépassent le revenu marginal que le dumping pourra exercer une influence sur le bénéfice total. La limite de prix la plus basse en cas d'exportation avec application de dumping, est la somme des frais réels par unité produite; les frais fixes sont alors couverts par les revenus retirés du marché intérieur.

Tant que le dumping implique une meilleure exploitation de la capacité de production et que les frais, par unité produite, diminuent, on peut utiliser l'augmentation du bénéfice de monopole sur le marché intérieur pour baisser les prix des marchandises exportées.

Que l'intensité du capital de l'appareil de production ait une grande influence sur les frais de production est l'évidence même. C'est pourquoi un changement dans la quantité produite entraîne une variation plus rapide des frais moyens dans un appareil de production à capital intensif que dans un appareil de production à capital moins intensif, quoique du point de vue travail et matériel il en soit de même.

Cette règle semble se vérifier également dans la pratique:

¹ Forstmann, A. : Die Grundlagen der Aussenwirtschaftstheorie, Berlin, 1956, p. 90, 91.

² Widmer, M. : Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Aussenhandel, Zürich, St. Gallen, 1961.

Dans le domaine de l'industrie ce sont, en effet, les usines chimiques à unités de production à capital très intensif qui pratiquent souvent le dumping ou du moins en sont accusées. Elles sont aussi pour cela, très souvent frappées de mesures antidumping^{1, 2, 3, 4}.

3. *Elasticité de la demande et dumping.*

En partant toujours de la position de monopole des producteurs sur le marché intérieur, on peut supposer que l'exportateur exerce moins d'influence sur le niveau des prix dans un grand marché étranger que dans un marché plus petit et qu'en dehors de ce fait, le prix est inférieur à celui pratiqué sur le marché intérieur.

Plus la concurrence est serrée, plus la courbe de la demande est horizontale et plus la différence verticale entre la courbe de la demande et celle du revenu marginal est petite.

¹ Duming chemicals, dans : The Economist, London S. W. I, May 19, 1962, p. 699 : « The high cost and large size of modern chemical plants make it overwhelmingly attractive to operate them as close to full capacity as possible and to export surplus production at prices which can, if necessary, go down to marginal cost... The scramble from outside to get into the chemical industry, mostly by oil companies has helped bring about massive surpluses : for instance, polythene capacity in the United States was about 180.000 tons ahead of consumption in 1961, which is more than the total British production ».

² Jones, Lyndon H. : Five years of anti-dumping, dans : The Statist, London E. C. 4, 20 April 1962, p. 191 : « Since the Dumping and Subsidies Act was passed, in 1957, there have been 32 applications, of which 13 were for duties on chemicals. Three orders for antidumping duties on chemicals have been made, out of a total of only five antidumping orders altogether : Silicone fluids from France ; Sodium chlorate from E. Germany ; Ammonium sulphate from E. Germany.

³ Plaintes concernant le dumping relatif au SBR (caoutchouc chimique) aux Etats-Unis et au Canada, dans : Het Financieele Dagblad, Amsterdam 2/4 september 1967. « En 1967 des plaintes ont été prononcées par les Pays-Bas (Shell), la France (Société des Elastomères), l'Allemagne (Hülls) et l'Italie (ANIC) dans lesquelles les industries chimiques des Etats-Unis et du Canada sont accusées d'avoir pratiqué du dumping avec le SBR. La fabrication de SBR nécessite des investissements considérables et c'est pourquoi il est très important que la capacité de production soit exploitée de manière optimale. De plus la production du SBR n'est rentable que lorsque de très grosses quantités sont produites. Bien que les frais de transports constituent — 5 % du prix, le prix d'exportation du SBR des Etats-Unis et du Canada est à quantité égale bien plus bas. Il ne fait aucun doute que les facteurs cités plus haut aient incité les producteurs de ces pays à vendre leurs marchandises à un prix aussi bas en Europe. Les producteurs européens ne peuvent entreprendre grand chose dans le sens inverse, les Etats-Unis et le Canada percevant 6 ½ % de droits d'importation sur le SBR (CEE = 0 %) ».

Haberler¹ affirme que: a) « The following rule, stated in exact terms, is valid. The price is lower in that market in which the elasticity of demand at the equilibrium point is greater. If it so happens that the elasticity of demand is equal in both markets, the price in both markets will also be equal; that is to say, in this case no advantage is to be gained by discrimination. Here, again we refer not to the elasticity of the total demand in the foreign market but to the elasticity of the demand upon our monopolist can count. »

b) Différence d'élasticité en cas de dumping exprimée en formule:

$$\frac{\frac{\Delta q_1}{q_1}}{\frac{\Delta P_1}{P_1}} > \frac{\frac{\Delta q_2}{q_2}}{\frac{\Delta P_2}{P_2}} \quad \text{ou} \quad \frac{\Delta q_1}{\Delta P_1} \cdot \frac{P_1}{q_1} > \frac{\Delta q_2}{\Delta P_2} \cdot \frac{P_2}{q_2}$$

q_1 : quantité demandée	}	sur le marché 1 (intérieur)
p_1 : prix		
q_2 : quantité demandée	}	sur le marché 2 (extérieur)
p_2 : prix		

La discrimination de prix, et par conséquent le dumping aussi, n'ont vraiment de sens que lorsque l'élasticité de la demande du

⁴ Brandt. E. : Zölle und Dumping bei Chemieprodukten, dans: Chemische Industrielle, Düsseldorf, No 2 Februar 1967, p. 50 et suiv. : « In kapitalintensiven Industriezweigen wie der chemischen Industrie steht es ausser Frage, dass ein Produzent aus rein wirtschaftlichen Gründen manchmal dazu gezwungen ist, für sein Produkt auf Exportmärkten andere Preise zu verlangen, als auf dem heimischen Markt. Normalerweise lassen sich auf dem einheimischen Markt die höchsten Preise erzielen, Preise, die hoch genug sind, um die gesamten Produktionskosten soweit als möglich zu überdecken. Auf Auslandsmärkten muss sich der Produzent dagegen oft mit einem Preis begnügen, der — nach Abzug der Transportkosten und Zölle — gerade die Grenzkosten der Produktion deckt und evtl. einen geringen Teil zur Deckung der Generalunkosten beiträgt. Voraussetzung für solch eine Preisdifferenzierung ist das Vorhandensein irgendeiner Barriere zwischen dem einheimischen Markt und seinen Auslandskunden. Es kommt sehr oft vor, dass der einheimische Markt zu klein ist, um sowohl die Kapitalkosten als auch die Gemeinkosten zu tragen. Das gilt vor allem für die Erzeugung von Bulk Chemikalien. In diesem Falle ist der absatz auf internationaler Ebene eine Notwendigkeit, niedrige Exportpreise sind die Folge ».

¹ Haberler, G. : The theory of international trade, London, Edinburgh, Glasgow, 1936, p. 311.

produit est différente pour les divers groupes d'acheteurs. Ceci apparaît avec évidence lorsque nous appliquons ici la formule d'Amoroso - Robinson pour la fixation du niveau du revenu marginal. Puisque les revenus moyens sont les mêmes dans les deux pays, on peut dire que:

$$(1) \quad P_1 \left(1 \frac{1}{\frac{\Delta q_1}{\Delta P_1} \cdot \frac{P_1}{q_1}} \right) = P_2 \left(1 \frac{1}{\frac{\Delta q_2}{\Delta P_2} \cdot \frac{P_2}{q_2}} \right)$$

$$(2) \quad \frac{P_1}{P_2} \frac{1}{1} - \frac{\frac{1}{\frac{\Delta q_2}{\Delta P_2} \cdot \frac{P_2}{q_2}}}{\frac{1}{\frac{\Delta q_1}{\Delta P_1} \cdot \frac{P_1}{q_1}}}$$

De la deuxième déduction, on peut conclure que le dumping n'apparaîtra que lorsque l'élasticité de la demande pour la marchandise concernée est différente dans les deux pays et par ailleurs que le prix sera le plus élevé dans le pays où l'élasticité de la demande est la plus faible.

4. *Frais de production, élasticité de la demande, politique de prix et bénéfice en cas de dumping.*

Cet examen des frais de production et de l'élasticité de la demande sous régime de dumping, nous permet d'aborder celui des rapports entre les deux éléments précités et la politique de prix à suivre.

La théorie du prix de dumping, pour autant que l'on parte de la définition habituelle de cette notion, n'est en définitive autre, qu'une théorie de la discrimination de prix en cas de monopole. En application de cette dernière, l'entrepreneur qui suit cette politique de prix maximiserait son bénéfice si les revenus marginaux sur les différents marchés sont les mêmes et sont par ailleurs égaux aux frais marginaux découlant de la production de la marchandise.

Dans les graphiques de la page 54 Di représente la courbe de la demande sur le marché intérieur. De représente la courbe de la demande sur le marché extérieur.

ABC (graphique III) est la courbe de la demande commune; elle est obtenue en additionnant horizontalement les courbes de la demande sur les marchés intérieur et étranger. Il s'agit ici de produits identiques dont une quantité x_i peut être vendue sur le marché intérieur et une quantité x_e sur le marché étranger, si bien que

$$x_i + x_e = x_{ie}, \text{ c'est-à-dire la production totale.}$$

Pour simplifier, les graphiques ont été tracés de manière très schématique; il est entendu qu'il n'est question que de frais marginaux constants et que la courbe de la demande ainsi que la courbe du revenu marginal sont droites. Ces schémas n'ont pour seule prétention que de fournir une base à notre raisonnement; il faut enfin ajouter que ces graphiques reflètent les imperfections inhérentes à la théorie interne des prix^{1, 2}.

A condition que les frais marginaux demeurent constants et qu'il ne soit pas appliqué de politique de dumping, le prix P qui figure dans le graphique III est le plus avantageux. Ce prix est déterminé par la projection du point d'intersection de la courbe des frais marginaux et de celle du revenu marginal sur la courbe de la demande (point Cournot).

La question reste à savoir si par le moyen d'une politique de prix différentielle il ne serait pas possible d'augmenter le bénéfice?

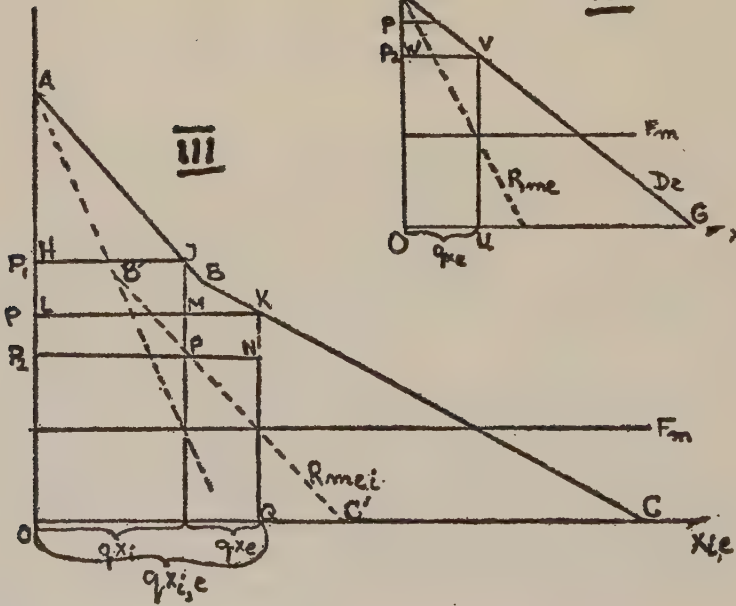
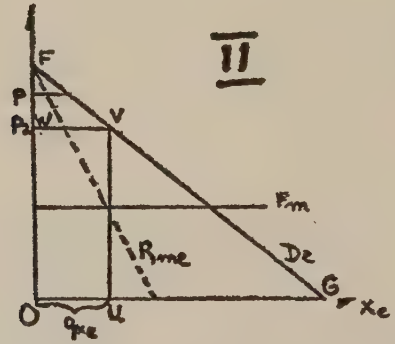
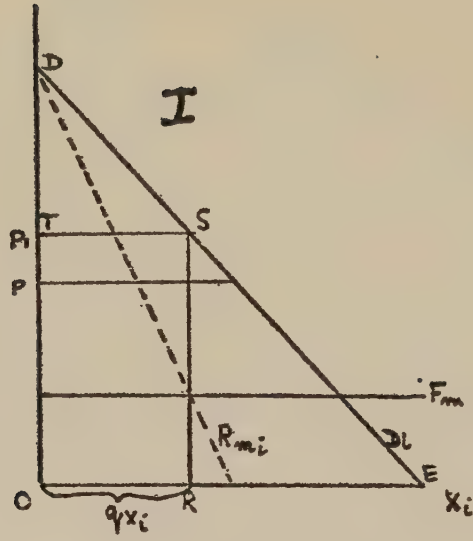
Dans le graphique I, si nous prenons P comme prix sur le marché intérieur, il apparaît clairement que ce prix est trop bas. Sur le marché intérieur, le point Cournot se situe en S; celui-ci est déterminé par la projection du point d'intersection de la courbe Fm des frais marginaux avec la courbe Rmi du revenu marginal du marché intérieur sur la courbe Di de la demande du marché intérieur.

Le prix doit donc être augmenté sur le marché intérieur tant que le revenu marginal dans le pays d'origine reste égal aux frais marginaux ($Rmi = Fm$).

A un prix P_1 correspond la vente d'une quantité q_{xi} avec un revenu total de ORST.

¹ Gutenberg, E. : loc. cit. p. 332 et suiv.

² Pesl, L. D. : Das Dumping : Preisunterbietung im Welthandel, München, 1921.



Sur le graphique II représentant le marché étranger, nous voyons le contraire. Le prix P est trop élevé et sur ce marché on ne vend pas la quantité de marchandises correspondante à un bénéfice maximal. C'est seulement lorsque le prix a atteint le niveau P_2 et qu'une quantité q_e est vendue avec un revenu total de $OUVW$ qu'un bénéfice maximal est réalisé sur le marché extérieur. De nouveau, nous voyons que la règle est valable et qu'en conséquence le point Cournot se situe au point où les frais marginaux sont égaux au revenu marginal sur le marché étranger ($F_m = R_{me}$) lorsque ce point est projeté sur la courbe (De) de la demande à l'étranger.

La courbe $AB' C'$ tracée sur le graphique III représente la somme horizontale des revenus marginaux sur les deux marchés intérieur et extérieur.

$$R_{mi} + R_{me} = R_{mie}$$

Lorsqu'il n'y a pas de discrimination de prix entre les différents marchés, la quantité vendue q_{xie} est la quantité de Cournot et tant qu'au-dessous de cette quantité la courbe du revenu marginal total reste couverte par la courbe de la somme horizontale des différents revenus marginaux, la quantité qui permet un maximum de bénéfice est égale à q_{xie} .

On remarque dès lors, que la discrimination sur les différents marchés n'a pas entraîné de changements dans la quantité totale vendue et, puisque cette quantité n'a pas changé en nombre, aucun changement n'est intervenu dans les frais totaux. Ceci implique une augmentation du bénéfice du fait que le revenu total a augmenté. $OQKL$ représente le revenu total lorsqu'il n'y a pas de discrimination de prix et nous voyons clairement que le revenu des rapports partiels découlant de la discrimination de prix est plus grand que le revenu $OQKL$.

La situation qui permet le meilleur bénéfice, se réalise lorsque les revenus marginaux sont égaux entre eux et aux frais marginaux

$$R_{mi} = R_{me} = F_m$$

5. *Appréciations du dumping de prix*¹.

Sous l'influence de certaines publications dont les promoteurs appartiennent aux milieux de l'industrie, on est tenté de croire que le dumping agit toujours de manière désavantageuse sur la prospérité nationale du pays importateur.

Pour pouvoir répondre efficacement à cette assertion, l'on devrait faire entrer en ligne de compte la durée de ces pratiques en tant que critère d'appréciation.

Considérons d'abord les conséquences d'un dumping de prix, de courte durée sur un marché. Il est possible qu'en conséquence de ce dumping un changement de structure intervienne dans le pays importateur et qu'un tel changement ne soit pas justifié eu égard à la courte durée de ce courant d'importation en régime de dumping parce que les entreprises qui durent disparaître à cause de ce court dumping auraient pu reprendre leur position de concurrence sur le marché une fois le dumping disparu.

Dans ce cas les dommages apparus à la suite de la disparition de ces entreprises sont de loin plus considérables que les avantages dont bénéficieraient les consommateurs durant cette courte durée du dumping.

Il en est tout autrement en cas de dumping permanent parce que ces avantages qui s'étalent sur une période de longue durée prévaudront dans beaucoup de cas, sur les pertes éventuelles découlant de l'adaptation de la structure de production.

Ces avantages ne joueront pas uniquement en faveur des consommateurs, mais également en celle des producteurs qui utilisent les biens objets du dumping comme élément d'imput entrant dans le processus de leur propre production. Il en dérive que le revenu national enregistrera une augmentation proportionnelle au degré d'adaptation de la structure de production à la nouvelle situation et à la latitude qu'auront les consommateurs de bénéficier du fruit de dumping qui a permis la baisse des prix des biens ainsi importés.

Ces avantages seraient certains si les importations ainsi drainées par le dumping étaient des biens primaires ou semi-finis nécessaires à la production du pays importateur.

1

¹ C'est surtout Widmer qui a longuement traité des avantages et inconvénients des pratiques de dumping pour pays importateurs et exportateurs dans son livre : *Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Aussenhandel, Würdigung und Kritik der einschlägigen völkerrechtlichen Bestimmungen aus wirtschaftlicher Sicht*, Zürich, St Gallen, 1961.

En ce qui concerne l'influence favorable ou défavorable du dumping de prix sur les différentes branches de l'industrie du pays importateur, de nombreuses améliorations ont été apportées à la législation internationale grâce à l'acceptation de l'accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI du GATT. Lorsqu'on doit déterminer si des dommages ont été causés à une branche de l'industrie, des enquêtes sont menées sur un plan microéconomique (telles portant sur la part du marché, les prix, le chiffre d'affaires, les bénéfices, etc...) de même que sur le plan de la macroéconomie (marché de l'emploi, par exemple).

Le dumping de prix a pour le pays exportateur des aspects avantageux, mais peut aussi en avoir de néfastes.

Comme aspects avantageux, nous pouvons citer l'influence positive qu'il exerce sur le marché de l'emploi et sur la balance des paiements. Par l'intermédiaire du dumping on peut absorber une réserve éventuelle d'emploi ou redresser grâce à l'augmentation des devises affluant vers le pays, une balance de paiement en difficulté. Le contraire pourrait se produire en cas de plein emploi et éventuellement lorsque la balance des paiements est saine.

Le dumping des moyens de production est, dans la plupart des cas, à déconseiller pour le pays exportateur; ces exportations sont préjudiciables à l'économie nationale parce que les biens de production exportés sont, dans la plupart des cas, réemployés dans le processus de production du pays importateur, ce qui implique que les produits finis sont offerts sur les marchés étrangers, à des prix relativement bas. Si ces produits sont vendus, à leur tour, dans le pays d'origine des biens de production soumis au dumping, il peut arriver, par la logique des choses, que les prix d'importation des biens finis soient inférieurs à ceux qui sont exigés sur le marché du pays auteur du dumping; ce dernier pourrait, de surcroît, subir une forte pression de concurrence sur les marchés internationaux de ces mêmes biens finis. L'exemple le plus illustre est celui des chantiers navals anglais et néerlandais qui, durant les années 20 et 30 construisaient leurs bateaux avec l'acier allemand soumis au dumping. Ces bateaux permirent aux deux pays de prendre, sur le marché allemand, une position si concurrentielle que le préjudice subi par les chantiers allemands fut considérable et que les Allemands se virent acculés à construire leurs propres bateaux avec un acier acheté au prix fort.

Pour les pays dont les exportations sont concurrentielles, le dumping d'un pays tiers ne peut avoir que des suites désavantageuses; il pourrait entraîner l'arrêt d'une partie de l'industrie ou le sous-emploi de celle-ci et, partant, engendrer des conséquences négatives sur l'emploi, la prospérité, la balance des paiements, etc... De grands préjudices peuvent ainsi être occasionnés. L'article 12 sur les mesures antidumping pour le compte d'un pays tiers introduit dans le nouvel accord du GATT relatif à la mise en œuvre de l'article VI constitue dans ce domaine un indéniable progrès du moins en théorie parce qu'il reste à savoir si dans la pratique, cet article 12 a répondu aux espoirs qu'on attendait de lui; mais c'est là toute une autre question.

V. DUMPING PROCEDANT DE L'AIDE ACCORDE PAR LES AUTORITES (DUMPING DE SUBVENTION)

A. Introduction.

Dans la plupart des textes traitant des pratiques de dumping auxquelles les autorités sont mêlées d'une manière ou d'une autre, il en est fait une énumération confuse et l'étude de cette forme de dumping y est, de surcroît, entreprise en même temps et au même niveau que celui d'autres pratiques lesquelles, en dernières analyses, auraient dû être également groupées sous cette rubrique de dumping de subvention.

En effet, des pratiques telles que dumping de transport, dumping de crédit, dumping découlant de taux de change multiples, etc., ne sont, en fait, que des aspects variés du dumping de subvention.

Mis à part le dumping découlant de taux de change multiple qui, lui, entre dans le cadre de la politique de change d'un Etat, ces différentes formes de dumping de subvention font partie de la politique financière d'un Etat.

La politique financière tout comme la politique des changes font partie intégrantes de la politique économique d'un Etat. Il est donc mal fondé de considérer, comme on le fait souvent, le dumping procédant des taux de change multiples comme une forme particulière indépendante de dumping. C'est pourquoi nous le considérons dans notre étude comme une sous-forme du dumping de subvention et le traiterons plus amplement que les autres formes de dumping de subvention en raison de son importance actuelle dans le commerce international avec les pays en voie de développement.

Nous pouvons envisager les systèmes des taux de change multiples comme un système de primes et de prélèvements dont les pratiques énoncées sont parfaitement couvertes par la définition du dumping de subvention.

Pour plus de clarté nous donnons ci-dessous un tableau synoptique schématisé du dumping de subvention.

dumping de subvention (dumping par aide des autorités)	→	dumping par primes à l'exportation ;
	→	dumping par allègements fiscaux ;
	→	dumping de crédit ;
	→	dumping de transport ;
	→	dumping par taux de change multiples ;
	→	etc.

L'expression de dumping de subvention étant plus commode que celle de dumping causé à la suite de l'aide apportée par les autorités, sera employée dans les développements qui suivront. Il faut cependant remarquer que l'on rencontre cette même expression dans le sens restrictif de dumping provoqué par primes à l'exportation et non en tant que concept réunissant les diverses acceptions des différentes sous-formes de ce dumping.

B. Définition.

Comme pour le dumping de prix, le dumping de subvention a reçu, dans la théorie internationale, un certain nombre de définitions qui, dans la plupart des cas, ne se recouvrent que partiellement. Sans citer et analyser certaines d'entre elles, nous donnerons ici la définition la plus large possible et en même temps la plus en accord avec celles que donnent le GATT et la CEE.

Nous nous rangeons à l'avis des règlements de ces organisations non seulement parce que leurs définitions concordent et ont servi de ligne de conduite aux autres organisations internationales, mais aussi parce qu'il s'est avéré que ces définitions ont eu grande audience dans les législations nationales.

Ces observations faites, nous pouvons, maintenant énoncer notre définition :

« Par dumping de subvention, on entend les biens exportés qui, à un moment donné et dans les mêmes conditions, sont vendus

sur un marché étranger à un prix inférieur à celui exigé pour ces mêmes biens, sur le marché intérieur du pays exportateur, à cause des subventions que les autorités de ce pays accordent à la production ou à l'exportation. »

Ces subventions d'exportation peuvent être octroyées sous plusieurs formes, aussi bien directement qu'indirectement; elles peuvent être facilement ou difficilement décelables, accordées aux producteurs ou aux exportateurs, pour des marchandises bien déterminées ou sous forme de subventions en général.

Les subventions à l'exportation peuvent revêtir les formes suivantes:

- primes directes à l'exportation;
- subventions à l'importation de matières premières destinées, après transformation, à la réexportation;
- subventions des frais de transport (dumping de transport);
- diminution ou restitution d'impôts indirects sur les marchandises d'exportation;
- facilités de crédit pour les entreprises d'exportations;
- prise en charge, par les autorités, des risques de crédit à l'exportation;
- prise en charge, par l'Etat, des obligations sociales ou des frais de salaires des entreprises d'exportation;
- mesures de politique de taux de change par les autorités (dumping de taux de change multiples).

Nous nous empressons d'ajouter à la suite de cette énumération, qu'il est particulièrement malaisé de faire la part exacte, dans tous les cas, entre mesures acceptables de soutien et concurrence internationale déloyale ¹. La démarcation y est spécifiquement imprécise.

¹ Haberler distingue ici : « In order to make an appraisal of export bounties we must distinguish between (a) pure export bounties and (b) compensatory export bounties. The former are granted in order to encourage some branch of production although that branch is in no way handicaped, relatively to its foreign competitors, by special taxation or a monopolistic enhancement of the prices of its means of production or any similar burden. The latter are granted solely to counteract some such burden ». Haberler, G. : loc. cit. p. 321.

Dans certains cas on pourra considérer, par exemple, la restitution de certains impôts comme normale; il en est de même pour celle des charges sociales.

Si l'on considère les charges sociales comme faisant partie des salaires ou comme un salaire retenu, leur restitution est alors comprise comme une forme de subvention parce qu'il s'agit, dans ce cas, d'un élément des frais de production; mais si, par contre, l'on estime que ces charges incombent à la communauté nationale — comme c'est le cas en Grande-Bretagne — et non directement aux producteurs, cette restitution dans les pays où les entrepreneurs assument ces charges peut être considérée alors comme une mesure logique si elle tend à replacer ces entrepreneurs dans les mêmes conditions de production que leurs concurrents étrangers qui, eux, n'ont pas à supporter ce fardeau ¹.

Dans d'autres cas, il est difficile de déterminer les mesures qui doivent être considérées comme des pratiques de subvention ². « Tel est le cas lorsqu'une matière première d'origine nationale, utilisée dans la production de marchandises exportées, est frappée d'un droit de sortie. Un autre genre de difficulté se présente lorsque la subvention n'est pas octroyée au produit fini mais à l'un de ses éléments constitutifs. »

Pour l'appréciation du dumping de subvention, nous pouvons reprendre ici ce que Haberler a si bien exprimé à l'endroit des subventions à l'exportation: « The decisive argument against pure export bounties, stated by Adam Smith and in a still better form by Ricardo, is the same as that against tariffs. Export bounties divert trade away from the lines indicated by comparative costs. Such bounties are a gift to the foreigner. Either they induce the economy to produce goods which could be obtained at less expense from abroad in change for others, or they induce the subsidised industries to expand their production beyond the point at which (owing to diminishing returns) it ceases, from the rational standpoint of comparative costs, to be profitable » ³.

¹ Dejonghe, R. : Anti-Dumpingpolitiek en maatregelen tegen marktverstoring, dans : Tijdschrift voor economie, Leuven Jaargang VII Nr. 2, 1962, p. 174.

² GATT : Les droits antidumping et les droits compensateurs, Genève, juillet 1958, p. 11, 12.

³ Haberler, G. : The theory of international trade, London, Edinburgh, Glasgow, 1936, p. 321.

C. *Evolution du dumping de subvention.*

Les mercantilistes connaissaient bien dans la pratique le dumping de subvention; toutefois cette notion ne devait apparaître et prendre corps que dans les années 20.

Selon l'optique économique des mercantilistes, la richesse d'un pays était mesurable par la quantité de métal noble que ce pays possédait. Si donc un pays était dépourvu de mines d'or et d'argent, ces métaux devaient être importés ce qui n'était possible, selon les conceptions défendues à l'époque, que par une balance commerciale rendue excédentaire par la création d'un surplus des exportations sur les importations. Pour atteindre cet objectif, les exportations étaient favorisées par toutes sortes de privilèges et moyens de subventions.

Ces privilèges et ces subventions étaient en outre renforcés par des mesures tendant, d'une part, à maintenir les prix intérieurs des biens de consommation de subsistance à un niveau aussi bas que possible pour renforcer la position de concurrence des industries d'exportation et, d'autre part, à activer la balance commerciale par des mesures de protection à l'entrée et par la compression des importations ou leur interdiction pure et simple.

Au début du XIX^e siècle, la plupart des pays conscients de l'erreur d'une telle optique, mirent fin à ces privilèges et subventions inconsidérés. Quelques rares pays européens les avaient pourtant maintenus en totalité ou en partie. Ce n'est que dans les années 60 du siècle dernier et sous l'influence du mouvement de libre-échange que ces pays abandonnèrent effectivement et totalement ces pratiques.

Cette période de libre-échange relatif, devait durer jusqu'au début de notre siècle et ne céda la place à des mesures d'ordre protectionniste que dans les années 20.

Les mesures de limitation des importations telles que le contingentement et les droits à l'importation ont en général la préférence sur les mesures qui favorisent l'exportation. L'attribution de primes à l'exportation, de subventions de transports, de facilités de crédit, etc. créent une situation curieuse se traduisant en définitive, par un transfert de revenus du pays exportateur au pays importateur.

Viner dit dans ce sens¹: « But bounties themselves do not fall from the heavens, and must be paid for. Where the bounties

¹ Viner, J. *Dumping : a problem in international trade*, Chicago, Illinois, 1923, p. 128, 129.

are granted by the government, the burden of financing them will ordinarily fall upon the general body of taxpayers. In so far as the community is concerned they will be not loss, unless the bountied industry is operating under conditions of decreasing cost as output is increased so that the bounty is offset or more than offset by the reduction in costs which result therefrom. »

La méthode de subventions à l'exportation est, cependant, souvent employée et particulièrement en cas de chômage ou de difficultés de balance des paiements. Dans ce cas, les autorités sont souvent amenées à apporter une aide à l'exportation sous forme de primes, de facilités, etc... Il en est de même de nos jours et en dépit du nombre des règles limitatives arrêtées par les organisations internationales, l'emploi de tels moyens est d'usage courant.

Lorsque nous aborderons, plus loin, l'étude des mesures économiques employées par les autorités et engendrant un dumping de subvention, nous tenterons, dans notre approche, de donner une idée plus claire du fonctionnement de ces formes de dumping en les illustrant, dans la mesure du possible, par des exemples récents.

Dans les termes des traités des organisations multilatérales, telles que le GATT et la CEE, il n'est pas expressément question des formes de dumping suscitées par l'aide des autorités. Au chapitre des primes et subventions, par exemple, il est donné une liste de pratiques qui peuvent entraîner un dumping de subvention ou des règles valables en des circonstances particulières qui habilitent les autorités à intervenir. Dans les chapitres X et XI sur les règles des organisations internationales se rapportant aux pratiques de dumping, nous reviendrons, de nouveau, sur ce sujet.

D. Théorie des prix et quantités en cas de dumping de subvention.

Haberler¹ fut le premier à avoir expliqué clairement l'influence des subventions à l'exportation sur les prix et la demande d'une marchandise donnée sur les marchés intérieurs et étrangers.

Il a étudié et mis en évidence l'influence directe des subventions à l'exportation sur prix et quantité de la marchandise donnée dans le pays d'origine ou dans le pays étranger à l'aide du diagramme courant de l'importation et de l'exportation.

L'on devrait, en vérité, tenir compte du fait qu'une subvention à l'exportation doit toujours aller de pair avec un droit d'import-

¹ Haberler, G. : loc., cit. p. 320.

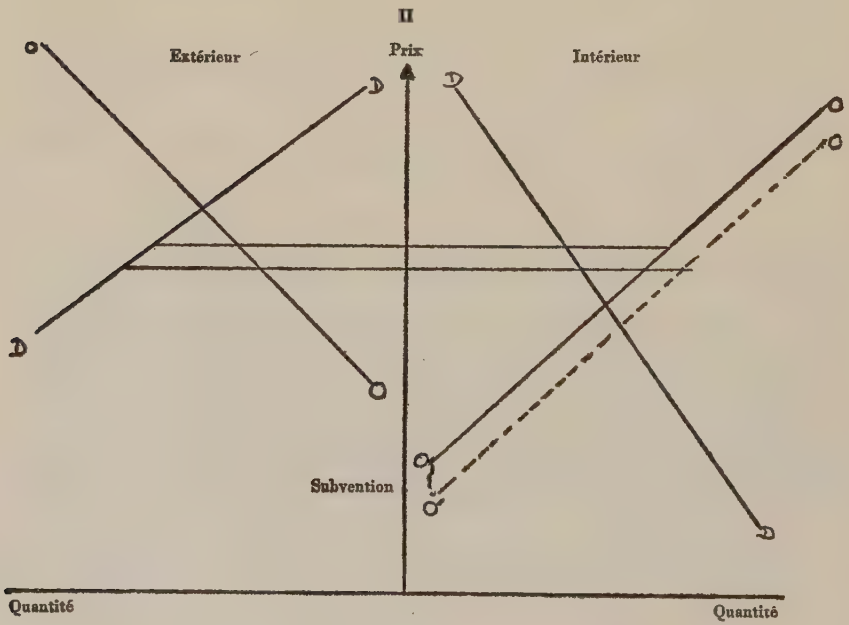
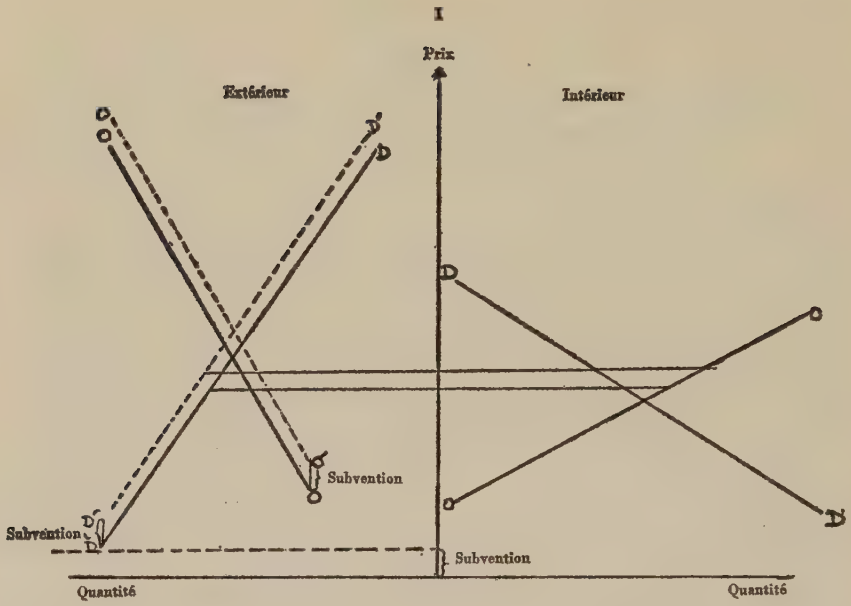
tation correspondant sinon la subvention à l'exportation agirait, pour autant qu'elle dépasse le niveau des frais de transport, comme une subvention à la production générale.

Les marchandises peuvent, si elles ne sont pas empêchées, refluer vers le pays exportateur et la subvention qui, à l'origine, avait été prévue pour l'exportation, agit maintenant, aussi, en faveur du consommateur du pays d'origine.

Dans le cas hypothétique d'un obstacle empêchant le reflux des marchandises subventionnées, nous pouvons constater sur la figure I (page suivante) les répercussions d'une telle subvention: Sous l'influence de la subvention à l'exportation, la courbe de l'offre en pays étranger glisse de 00 à $0'0'$ et celle de la demande de DD à $D'D'$. Ce glissement est, dans les deux cas égal au montant de la subvention. A l'aide du diagramme sur l'importation et l'exportation, nous pouvons déduire les changements suivants:

- les exportations ainsi que la production du pays d'origine augmentent;
- le volume de la production du pays étranger diminue;
- le prix à l'étranger baisse tandis que celui pratiqué dans le pays d'origine monte;
- une différence de prix égale au montant des subventions à l'exportation apparaît;
- le chiffre d'affaire réalisé en pays étranger augmente, alors que celui obtenu en pays d'origine diminue.

La figure II montre la situation que l'on rencontre lorsque le reflux de la marchandise vers le marché intérieur n'est pas empêché. Dans ce cas, la subvention à l'exportation produit le même effet qu'une subvention à la production générale; elle apparaît, en effet, dans un glissement vers le bas, de la courbe de l'offre du pays exportateur. Les répercussions sur les quantités vendues à l'étranger et sur les prix sont qualitativement les mêmes et égales à celles d'une véritable subvention à l'exportation. Il se produit également cependant dans ce cas, une baisse de prix ainsi qu'une augmentation de la quantité vendue dans le pays d'origine.



E. Répercussions indirectes du dumping de subvention.

Outre les répercussions directes sur les deux marchés intérieur et étranger que nous venons de voir, les subventions à l'exportation en ont d'autres, mais indirectes. La première et la plus importante, est celle qui agit sur la balance des paiements: En effet, à cause de la subvention que l'Etat accorde à l'exportation, les quantités exportées augmentent en volume et cette augmentation entraîne une augmentation du chiffre des revenus en devises¹. L'accroissement de la quantité de devises qui entrent dans le pays exportateur modifie la situation de la balance des paiements. Le solde négatif éventuel de celle-ci se réduit et peut même devenir positif. Si la balance des paiements reste inchangée c'est que les subventions n'ont pas été suffisantes.

Dans le cas que nous venons de décrire, il est sous-entendu que le pays exportateur applique un taux de change fixe ou très faiblement flexible. Les subventions à l'exportation ont, dans ces conditions, une double signification:

- elles ne se substituent pas seulement au mécanisme d'équilibre de la balance des paiements ou au processus déflationniste que le pays concerné met en branle pour redresser la situation inconfortable de sa balance des paiements;
- elles sont également un moyen d'éviter la dévaluation qui, sans ces aides, serait inévitable.

Dans un système de taux de change flexible, les subventions à l'exportation sont inopérantes pour une augmentation de devises, et lorsque, dans ce cas, les autorités continuent à les octroyer cela signifie tout simplement que le système de taux de change flexible est abandonné et remplacé par un taux de change manipulé ou stable².

Les subventions à l'exportation exercent également une influence sur les termes de l'échange et c'est normal parce qu'elles font baisser les prix des exportations exactement comme l'auraient fait une dévaluation, un déplacement de la demande, ou une suppression d'obstacles au commerce. Dans tous les cas comme

¹ Nous supposons ici que l'élasticité de la demande est assez grande, de manière à ce qu'une baisse du prix de la marchandise offerte entraîne une augmentation très appréciable de la vente.

² Widmer, M. : *Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Aussenhandel*, Zürich, St. Gallen, 1961, p. 115 et suiv.

dans celui des subventions, il y a une détérioration des termes de l'échange.

Haberler¹ indique encore qu'avec beaucoup d'ingéniosité, on parviendrait à créer des conditions telles que les prix d'exportation ne soient pas influencés par une subvention à l'exportation et qu'aucune différence ne puisse apparaître dans l'index des prix des marchandises exportées. La relation entre prix à l'importation et prix à l'exportation resterait donc la même.

Il peut arriver que des pays pratiquent le dumping à l'aide du système de taux de change multiples. Ce système peut être considéré, en effet, comme un système de prélèvements et de subventions. En cas d'exportation de produits secondaires, le taux de change est fixé de manière telle que l'acheteur étranger n'ait besoin de payer qu'un prix très réduit et en sa monnaie nationale. Nous pouvons considérer cet avantage comme équivalent à une subvention à l'exportation et ajouter à ce qui a été déjà dit au sujet des termes de l'échange, l'exemple dans lequel le système de taux de change multiple amène une amélioration des termes de l'échange. Une condition est cependant liée à cet exemple: le pays aux taux de change multiples doit disposer d'une position de monopole complet ou tout au moins partiel pour au moins une marchandise d'exportation donnée. Ce pays vend à l'étranger le produit d'exportation primaire donné à un taux surévalué. Pour beaucoup de pays de l'Amérique latine cela est d'une grande importance. La surévaluation peut être considérée comme un prélèvement.

En étudiant les influences que les subventions à l'exportation exercent sur les prix et les quantités, nous avons constaté que ces subventions font augmenter le volume des exportations et celui de la production du pays exportateur. On peut en conclure comme conséquence logique que le chômage peut être réduit voire même entièrement absorbé à l'aide de subventions à l'exportation. Widmer² fait justement remarquer que ce serait commettre une erreur que de croire que les subventions de l'Etat peuvent dans tous les cas et toujours exercer une influence positive sur les possibilités de l'emploi. C'est que l'origine des subventions joue un rôle capital. Ces subventions peuvent en effet provenir d'impôts,

¹ Haberler, G. : *The theory of international trade*, London, Edinburgh, Glasgow, 1936, p. 320.

² Widmer, M. : *loc. cit.*, p. 118.

d'emprunts publics, d'émission de monnaie, de prêts de la banque centrale ou d'une compression des dépenses du budget de l'Etat.

C'est pourquoi il serait important de savoir dans quelle mesure ces différentes sources de subventions pourraient exercer une influence sur la demande et l'épargne et dans quelle mesure également l'on se servirait de ce pouvoir d'achat supplémentaire ainsi créé et dans quelles proportions enfin la création de ces nouvelles disponibilités augmenteraient l'offre d'emploi. Cette offre restera inchangée si les subventions sont financées par des transferts ou par l'impôt, car dans l'un et l'autre cas ils réduisent le revenu individuel disponible. L'on peut supposer que l'offre d'emploi diminue quand les subventions dispensées sont financées par des économies réalisées sur les dépenses de l'Etat ou sur des mandats gouvernementaux.

F. Formes de dumping de subvention.

Nous venons de voir quelques exemples de formes de subventions que les autorités peuvent accorder aux producteurs et aux exportateurs. Ces pratiques de dumping ont déjà fait leur apparition dans la littérature économique internationale sous les dénominations les plus variées. Il n'est pas dans nos intentions de les passer toutes systématiquement en revue, ni de les analyser. Nous nous contenterons d'en étudier les plus fréquentes et les plus connues et tâcherons également, au moyen d'exemples récents tirés de la pratique, d'en donner une image aussi claire que possible.

1. Dumping provoqué par des primes d'exportation.

La dénomination de prime d'exportation prévaut souvent sur celle de subvention d'exportation.

On entend, dans cette étude, par prime d'exportation un apport direct ou indirect supplémentaire que les autorités fournissent dans le but de faciliter les exportations. Comme nous l'avons vu, ces primes d'exportation peuvent avoir été données pour des raisons d'ordre macroéconomique; il est, cependant, possible que les subventions de certaines marchandises poursuivent un but d'ordre microéconomique. Un exemple peut servir d'argument en l'occurrence: le « *infant industry* ».

Un pays peut, en effet, être bénéficiaire d'avantages comparatifs potentiels dans une des branches de l'industrie et desquels il ne peut pas tirer profit parce que la concurrence étrangère constitue une entrave au développement de cette industrie; les autorités interviennent alors pour soutenir celle-ci. Ce soutien au niveau de la microéconomie peut se faire non seulement sous forme de primes à l'exportation, mais également par toutes sortes de subventions à l'exportation.

Les cas d'attribution de primes d'exportation en vue d'un dumping sont fréquents dans la pratique et tout spécialement dans le domaine du commerce international de produits agricoles.

Dans l'exemple qui vient d'être cité, l'intérêt de cette forme de dumping apparaît en toute évidence:

« Over the year 1961 the average wholesale ex-store of New Zealand finest and first grade butter in London was 255 s. 7 d. par cwt; French butter usually sells at a somewhat lower price, so that an estimate that average French receipts per cwt over the year were 255 shillings is likely to be too high rather than too low. French butter was also subject to a customs duty of 15 shillings per cwt, the deduction of which gives an effective price of 240 shillings par cwt. Over the same year 1961, wholesale butter prices in Paris averaged 566 shillings per cwt; the difference between this figure and 240 shillings gives an average export premium of 360 shillings per cwt or the same number of pounds per long ton. Multiplying this by 15,676 the number of tons of French butter sold in the United Kingdom we obtain £ 5,1 million as an estimate of the sum spent by France on subsidizing butter exports to Britain during 1961 ¹. »

Le dumping provoqué par une aide du gouvernement peut être concomitant à une combinaison de différentes formes de subventions. Il est ainsi possible que des primes d'exportations soient accordées pour certains produits qui, en même temps, se voient gratifiés d'une restitution d'impôts très élevés. Nous verrons, par la suite, des exemples illustrant ce cas.

2. Dumping provoqué par la restitution d'impôts très élevés.

Cette méthode est également très connue et très fréquente. L'Autriche et l'Italie sont les deux pays de l'Europe de l'Ouest qui

¹ Elkan, P. G. : The cost of dumping butter, dans : Journal of common market studies, Oxford, Volume I, number 3, 1963, p. 259.

sont le plus souvent accusés de recourir à de telles pratiques. Nous nous empressons d'ajouter qu'il est très souvent difficile, pour ne pas dire impossible, d'apprécier la pression des impôts indirects perçus au stade préliminaire d'une colonne de production; il s'en suit que le montant des impôts ainsi restitué en cas d'exportation ne peut, la plupart du temps, qu'être grossièrement évalué; les mesures de restitution peuvent être alors facilement manipulées.

Lors d'une conférence-débat de l'Office économique cantonal neuchâtelois ¹, l'un des participants relata que l'Autriche faisait des ristournes fiscales de l'ordre de 0,85 % à 8,25 % de la valeur des marchandises exportées. Les impôts indirects sont perçus en Autriche d'après le système cascade qui permet d'imposer une marchandise plusieurs fois au cours de son processus de production, alors que le même produit n'est imposé qu'une seule fois dans un système d'entreprise intégrée verticalement. Si la ristourne fiscale est appréciée en rapport avec le produit du premier processus, une partie de la ristourne accordée à l'entreprise intégrée verticalement peut être considérée comme une subvention. La solution de ce problème serait l'introduction du système de la TVA.

En Angleterre, l'union anglaise des entreprises exploitatrices de viande a déposé une plainte, qui est actuellement à l'étude, contre le Danemark accusé de dumping du lard. Ce dumping ne provient pas uniquement d'une ristourne supérieure à celle qui devrait revenir aux producteurs danois en cas d'exportation, mais également des primes à l'exportation que leur accorde le gouvernement ².

3. *Dumping de transport.*

On entend par cette forme de dumping de subvention, des pratiques suivant lesquelles les marchandises d'exportation sont transportées à l'étranger à des tarifs de transport préférentiels. Ces tarifs sont, en effet, inférieurs à ceux pratiqués pour des transports comparables de marchandises importées en transit et qui, en général, ne sont pas destinées à l'exportation.

¹ Languetin : Bénéfices attendus de l'AELE, Conférence-débat de l'Office économique cantonal neuchâtelois, 4 novembre 1968.

² Dumping du bacon sur le marché anglais ? (Dumping van bacon op de de Britse markt ?), dans : Handels & Transport Courant, Rotterdam, 31 januari 1969, p. 1.

Dans l'index analytique du GATT¹ le dumping de transport n'est pas expressément nommé, mais est toutefois décrit comme une forme de subvention indirecte:

« Il a été reconnu à Genève que l'application de tarifs réduits aux marchandises destinées à l'exportation devrait tomber sous le coup des dispositions de l'article GATT XVI si elle a directement ou indirectement pour effet d'accroître les exportations d'un produit quelconque. »

Ce n'est que récemment que la littérature économique et de nombreuses publications traitent du dumping de transport sous une acception toute différente de celle que nous venons de relater. Dans cette nouvelle acception, l'on vise la baisse radicale des tarifs de transport des compagnies maritimes commerciales des Etats centralisés. A l'origine, ces compagnies maritimes ne servaient que d'instrument au commerce extérieur de ces pays; toutefois, elles ont insensiblement fait leur apparition dans le domaine traditionnellement réservé aux flottes de la marine marchande de l'Europe de l'Ouest et cela même lorsqu'elles devaient naviguer, pour la plus grande partie, avec du lest. Afin d'obtenir un chargement, ces navires acceptaient de travailler à des tarifs bien au-dessous de ceux fixés à la Conférence Internationale Maritime (Conference General Cargo Agreement). Et l'on a constaté que les prix de transport pratiqués étaient de 7 1/2 % à 30 % plus bas que ceux fixés à la conférence^{2, 3}.

Nous répétons ce que nous avons déjà souligné au chapitre I B à propos des pays de l'Est, à savoir que les bas prix pratiqués par ces pays pour leurs produits et leurs services n'entrent pas dans le cadre des pratiques du dumping; le problème des prix des Etats centralisés étant tout à fait à part et ne pouvant être comparé à celui que connaissent les pays de l'Ouest.

¹ GATT: Index analytique (Deuxième revision), Genève, février 1966, p. 100.

² Armateurs allemands également préoccupés par le dumping russe sur le marché du transport maritime (Ook Duitse reders bezorgd over Russische dumping op de scheepsvrachmarkt), dans: Handels & Transport Courant, Rotterdam, 3 januari 1969, p. 13.

³ Handels & Transport Courant, Rotterdam, 3 december 1968, p. 8.

4. *Dumping dû aux facilités de crédit à l'exportation accordées par les autorités.*

Il arrive souvent que les gouvernements accordent des subventions à une branche donnée de l'industrie ou à tous les exportateurs sous forme de facilités de crédit à l'exportation afin de soutenir et d'augmenter le volume des exportations. La plupart du temps ces facilités de crédit consistent en l'attribution de crédit à court ou à moyen terme, à un taux relativement bas. Outre l'attribution de tels crédits, beaucoup de pays se servent de l'assurance du crédit à l'exportation en tant que soutien gouvernemental. Dans ce cas les autorités accordent une garantie à la livraison des marchandises aux clients des pays étrangers. Dans certains pays le montant des primes d'assurance est en fait plus élevé que celui des indemnités accordées en cas de dégâts. Le facteur de subvention n'apparaît donc pas ici. Dans le cas inverse où le montant des sommes accordées en indemnisation des dégâts est supérieur à celui des primes et, dans ce cas seulement, on peut parler de subvention d'exportation ¹.

Ces pratiques de dumping qui surviennent à la suite de facilités de crédit à l'exportation accordées par les autorités, ne doivent pas être confondues avec ce qu'on appelle le « Dumping de crédit ». Cette dernière forme de dumping doit son nom au crédit

¹ Grèce — Garanties pour les crédits à l'exportation, dans : Forum du commerce international, CNUCED — GATT, Vol. IV, No 4 : Dans l'exemple suivant l'Etat assure les exportateurs contre certains risques : « Le gouvernement grec par le décret No 501 de 1968 institue, pour la première fois, l'assurance-crédit à l'exportation — . Aux termes de ce décret, l'Etat garantit les exportateurs grecs contre les risques qui ne sont pas couverts, actuellement, par les compagnies d'assurance privées en Grèce, à savoir : 1) l'annulation de licences d'exportation ou d'importation, ou l'obstruction de la part des administrations publiques des pays exportateurs ou importateurs à l'exécution des conditions de transaction; 2) le retrait de l'autorisation de transfert de la valeur des marchandises ou la dévaluation de la monnaie dans laquelle la transaction a été conclue; 3) l'imposition d'un moratoire judiciaire dans le pays de destination des marchandises; 4) cas de force majeure empêchant, partiellement ou totalement, l'exécution du contrat d'exportation; 5) risques de guerre, troubles civils ou grèves; 6) changement d'itinéraire de moyens de transport affrétés survenu par nécessité après expédition des marchandises; 7) défaut de la part du destinataire de prendre livraison des marchandises aux conditions convenues ou refus de payer ces marchandises, lorsque le destinataire est un gouvernement étranger ou une institution placée sous le contrôle de l'Etat; et 8) pertes subies par des établissements de crédit ou des compagnies d'assurances résultant de lettres de garantie délivrées par eux pour répondre de la participation d'entreprises grecques à des adjudications ou de l'exécution loyale des contrats ».

à terme et sans intérêt d'une durée peu commune que les exportateurs accordent aux acheteurs à l'étranger; cette attribution de crédit n'est, par conséquent, pas originaire d'un soutien gouvernemental, elle relève exclusivement du comportement individuel des exportateurs¹.

Les exemples récents de facilités de crédit à l'exportation accordées à certaines branches de l'industrie qui ont fait l'objet de plaintes pour cause de dumping sont nombreux:

On connaît l'exemple du Japon qui accorde, pour toutes les commandes étrangères de bateaux, des crédits pouvant atteindre 80 % des frais de construction. Ces crédits s'étendent sur une durée de huit ans et portent un intérêt de 5,5 %.

Etant le premier constructeur naval du monde (1968 + 50 % de la construction mondiale), ces facilités de crédit sont pour le Japon d'une importance capitale.

D'autres pays possédant également de grands chantiers navals accordent des subventions telles que l'attribution de subventions directes de 18 % des frais de construction (Italie), de 10 à 20 % en France; en outre, le système d'attribution de facilités de crédit à l'exportation aux chantiers navals est pratiqué seulement en Angleterre.

Après les grèves de mai et juin 1968 et l'explosion des salaires qui en suivit, tous les exportateurs français obtinrent des crédits à l'exportation à un taux de 2 % au début et de 3 % par la suite; le taux de l'escompte en France à la même époque était de 6 1/2 % environ.

5. *Dumping de taux de change multiples.*

Dans la théorie internationale du dumping, les avis divergent sur le point de savoir s'il faudrait inclure le dumping de taux de change multiples dans le « dumping de change » ou dans celui de subvention.

¹ Viner, J. : *Dumping : a problem in international trade*, Chicago, Illinois, 1923, p. 65 : « The Germans have often been accused since 1914 of having resorted on a large scale to « credit dumping », or selling abroad on unreasonably long terms of payment without making proper charges for the deferment of payment. Foreign studies of German export credit practices, however, supply no confirmation for this accusation ».

Nous le rangeons, quant à nous, sous la dénomination de dumping de subvention parce que le système de taux de change multiples revient, à l'analyse, à celui de prélèvement et de primes selon que les marchandises soient exportées à un cours de change de sous ou de surévaluation. Le GATT l'assimile d'une manière incompréhensible à certains cas de dumping de prix (annexe I, ad article VI GATT, paragraphes 2 et 3, note 2). (Voir GATT et pratiques de dumping, chapitre XB.)

En bref, le système de taux de change multiples peut être considéré comme un système d'imposition de taxe ou d'action de subventions par le jeu du système de change.

L'une des raisons qui nous ont poussé à étudier plus en détail le dumping provoqué par des taux de change multiples est le caractère d'urgence et d'actualité des problèmes monétaires internationaux qui préoccupent au plus haut point de nombreux pays lesquels, en guise de palliatif, cherchent refuge dans ce système de taux de change multiples.

La pratique de ce système remonte aux années 30. Mais c'est au Fonds Monétaire International que revient le mérite d'avoir, dans ce domaine, engagé les hostilités contre ces pratiques négatives qui, ainsi que nous l'avons déjà dit, peuvent également être considérées, dans certains cas, comme une forme de dumping de subvention. Les statuts du FMI stipulent en effet que la valeur opération de change ne peut s'effectuer à un taux s'écartant de plus de 1 % de la parité. Mais ce système n'est pas universel et, comme nous l'avons déjà vu, de nombreux membres du Fonds utilisent des taux de change divers pour différents groupes de transactions de change (p. ex. l'Afghanistan, le Chili, la Colombie, le Ceylan, la République démocratique du Congo, l'Indonésie¹).

Ces pratiques peuvent être assez simples; par exemple, jusqu'à ces dernières années, les Philippines utilisaient un taux de change pour leurs principales exportations et un taux unique de marché libre pour toutes les autres transactions. Mais ces pratiques peuvent être, également, très complexes, comme c'est le cas en Colombie, où les taux de change s'échelonnent entre 9 et 18 pesos environ pour un dollar USA. Qu'elles soient simples ou complexes, les pratiques de taux de change multiples sont très répandues. Elles sont

¹ Vries, M. G. de : Le déclin des taux de change multiples, 1947-1967, dans : Finances et développement, Washington, Volume IV, décembre 1967, No 4, p. 341.

fréquentes en Amérique latine et surtout en Asie, au Moyen-Orient et parfois aussi dans d'autres régions.

Il est à remarquer que les pays que nous venons de citer sont tous membres du FMI. Ils n'ont cependant pas voulu se démettre de l'instrument du cours de change pour y asseoir leur politique de balance de paiements.

Pour faciliter la compréhension de ce système, nous avons arbitrairement choisi un pays dont la monnaie est le pesos par exemple:

Taux de change
(pesos pour 1 dollar des Etats-Unis)

<i>Taux d'achat</i>	
Taux	Transactions auxquelles les taux s'appliquent
5,00	Exportations de café.
7,00	Autres exportations principales.
10,00	(Cours variables du marché). Exportations secondaires, invisibles (y compris les capitaux).

<i>Taux de vente</i>	
Taux	Transactions auxquelles les taux s'appliquent
6,00	Importations de produits de première nécessité.
8,00	Importations de produits moins importants.
10,00	(Cours variables du marché). Produits de luxe importés, invisibles (y compris les capitaux).

Source : Finances et développement (FMI, BIRD), juin 1966.

Ce tableau décrit un système de taux de change multiples imaginaire, mais assez typique. Dans ce tableau, les « taux d'achat » sont les prix auxquels les autorités monétaires du pays paient les devises que les exportateurs et autres détenteurs ont acquises; les

« taux de vente » sont les taux auxquels les autorités vendent les devises aux importateurs.

Pour les pays à structure économique essentiellement axée sur l'exportation de quelques produits primaires, dont les cours sur les marchés internationaux sont soumis à d'importantes fluctuations, le problème crucial est de parvenir à créer des produits d'exportation nouveaux.

Ce système de taux de change spéciaux (comme le taux de 10 pesos figurant sur le tableau précédent) pourrait stimuler une telle mutation. Les taux de change spéciaux peuvent encourager les industries qui jusqu'alors ne produisaient que pour le marché intérieur, à accroître leur production en vue de l'exportation et ces pays pourraient ainsi réaliser les économies permettant la production sur une grande échelle.

Ce sont des considérations de ce genre qui, dans le passé, ont poussé à l'octroi de taux dits de « subvention » aux industries de certains pays comme la Colombie, la Corée, le Vénézuëla et la Yougoslavie ¹.

Le FMI interdit, en principe, de tels errements, mais ne dispose d'aucun règlement concernant le dumping qui en découle. La note interprétative N° 2 (de l'annexe I ad., article VI (GATT), paragraphes 2 et 3) comprend, il est vrai, des mesures concernant le dumping procédant de ces pratiques; on y lit, en effet:

« Le recours à des taux de change multiples peut, dans certains cas, constituer une subvention à l'exportation à laquelle peuvent être opposés les droits compensateurs ². »

Dans la troisième partie touchant les mesures fixées par les organisations multilatérales et afférants aux pratiques de dumping, nous reviendrons sur les règles du FMI et du GATT qui sont en rapport avec les taux de change multiples et le dumping pouvant en résulter.

¹ Woodley, W. J. R. : Pratiques de taux de change multiples, dans : Finances et développement, Washington, Volume III, juin 1966, No 2, p. 128.

² Mastropasque, A. : Le Marché Commun et la défense contre le dumping, Roma, 1965, p. 20.

VI. LE PRETENDU « DUMPING SOCIAL »

Définition.

L'expression « dumping social » est apparue, pour la première fois, dans les années 20; elle reçut, par la suite, différentes acceptions; de surcroît les définitions et les interprétations qui en ont été données dans des langues différentes sont loin de se recouvrir.

Mais avant d'aborder le fond du sujet, il ne nous apparaît pas sans intérêt d'en donner au préalable une définition précisant ce que renfermait à l'origine, la notion de « dumping social », définition qui, en dépit de toutes les déformations et les ambiguïtés dont elle fut affublée, est encore unanimement acceptée aujourd'hui dans la littérature spécialisée. « On entend par « dumping social » le fait d'exporter des marchandises à un tarif d'exportation plus bas que celui proposé par les autres pays. » Cette différence de prix est due à ce que le niveau des salaires et / ou celui des autres conditions de travail est inférieur dans le pays d'exportations, que le niveau de salaire et / ou celui des autres conditions de travail dans les autres pays concernés.

La plupart des auteurs qui étudient ce « dumping social » partent bien de cette définition, mais s'engagent par la suite dans des voies différentes. Dans le chapitre I B nous avons spécifié déjà que nous ne considérons pas ces pratiques comme faisant partie du dumping pour la simple raison que malgré cette appellation, le « dumping social » n'inclut nullement un élément discriminatoire entre le prix du marché intérieur et celui du marché étranger; or c'est là l'une des conditions sous-entendues dans toutes les définitions courantes du véritable dumping; mais quand des offres d'exportations s'avèrent avantageuses en regard de celles d'autres pays et sont la conséquence d'avantages comparatifs (p. ex. salaires plus bas), il ne saurait être question de dumping.

Un commerce international libéral tend vers une situation d'équilibre; mais de nombreux facteurs de ralentissement peuvent

cependant prolonger pour longtemps l'état de déséquilibre. Nous reviendrons sur ce sujet à la fin de ce chapitre.

Le « dumping social » ayant fait l'objet de nombreux écrits, l'on ne saurait se contenter d'une dénégation pure et simple de ce phénomène économique.

Il est, en effet, indéniable que dans les pays à salaires peu élevés, les prix y sont souvent très bas et il est dès lors compréhensible que les exportations à bas prix de ces pays suscitent de vives réactions de la part des branches de l'industrie du pays importateur touchées par une telle concurrence. La presse s'en fait bien souvent l'écho et cette polémique exacerbée n'est certes pas pour peu dans certaines théories qui adoptent les mêmes expressions tendancieuses de la presse. Il s'en suit que même la signification originaire de cette dénomination risque, non seulement de se perdre, mais également — ce qui est plus grave encore — de semer la confusion et d'engendrer une foule de conceptions qui normalement devraient revêtir une toute autre dénomination.

Il est à remarquer que la dénomination de « dumping social » est régulièrement employée pour décrire une pratique du commerce international relevant en réalité du dumping de prix ou de celui de subvention.

De nombreux auteurs parmi lesquels Viner¹, Haberler², Kindleberger³, Roos⁴ ne parlent pas du tout de « dumping social », alors que Myrdal⁵ cite le cas de pays à niveau de salaires peu élevé : « They will have to bring Ricardo's old battery again to the firing line. And they must insist that there exists a relevant difference between, say, an international industrial cartel lowering temporarily its prices in a particular country long enough to liquidate sprouting competitors and a poor country with low wages and levels of living which succeeds for this very reason in producing and selling export articles at lower prices. They will

¹ Viner, J. : *Dumping : a problem in international trade*, Chicago, Illinois, 1923.

Viner, J. : *Memorandum on dumping*, League of Nations, Geneva 1926.

² Haberler, G. : *The theory of international trade*, London, Edinburgh, Glasgow, 1936. Haberler nomme le « dumping social » sans toutefois approfondir la question.

³ Kindleberger, C. P. : loc. cit., p. 275 et suiv.

⁴ Roos, F. de : *Théorie des relations économiques internationales* (*Theorie van de internationale economische betrekkingen*), Haarlem, 1967, p. 217, 218. Roos parle bien du « pauper labour argument » en cas d'institution de droits d'importation, évite cependant le terme de dumping social.

⁵ Myrdal, G. : *An international economy*, London, 1966, p. 258.

even have to defend and gain recognition for the fact that it may be entirely sound economics for a poor country with a large surplus working population to subsidize an industry to encourage its growth and to make it competitive. The workers who thereby become employed would have to be sustained in any case and the real cost of labor is thus lower to the nation than the wages paid. »

Baudhuin¹, bien que se rattachant aux auteurs qui partent de notions de salaires moins élevés, journées de travail plus longues, nous mène bien loin lorsqu'il affirme que: « lorsqu'un pays se trouve dans une situation économique déficiente, ou que ses ressources naturelles sont insuffisantes, ou qu'il ait subi les conséquences d'événements tels que les guerres mondiales, l'on devrait, dans ce pays, travailler davantage et à des salaires peu élevés pour compenser l'influence néfaste de ces facteurs et pour éviter de lutter sur les marchés étrangers contre des prix très bas. »

Rittershausen² part d'un point littéralement différent lorsqu'il parle de « dumping social ». Il fait semblant d'ignorer aussi bien celui-ci que l'avantage comparatif des frais: « Die ganze Grundvorstellung der Idee des sozialen Dumpings, mit billiger Arbeitskraft koenne man billig erzeugen, mag fuer handwerkliche Zustände, also solche des Mittelalters, richtig gewesen sein, sie ist aber durch die moderne Entwicklung der kapitalintensiven Produktion längst auf den Kopf gestellt. »

Il a en partie raison lorsqu'il affirme que la main-d'œuvre à bas prix est d'une productivité, en général, moindre; mais il ne reste pas moins vrai qu'il est inacceptable de faire semblant d'ignorer et de vouloir généraliser.

Chez Widmer³, le chapitre consacré au dumping social n'est pas clair à son tour. Cet auteur s'accorde, en partie, avec la définition donnée au début de ce chapitre, mais ses recherches procèdent, pour une grande part, d'autres définitions nettement en désaccord avec celles qui en constituent habituellement le point de départ.

Ce chapitre de Widmer ne gagne, certes pas, en clarté lorsqu'on y lit qu'il y a « dumping social » quand un nombre restreint d'industries travaillent avec des frais de salaires et des frais sociaux

¹ Baudhuin, F. : Principes d'économie contemporaine, tome I, Verviers, Belgique, 1966, p. 234. Baudhuin emploie pour l'expression de « dumping social » : le dumping des conditions de travail.

² Rittershausen, Heinrich : Internationale Handels- und Devisenpolitik, Frankfurt am Main, 1955, p. 138, 139.

³ Widmer, M. : loc. cit. p. 98 et suiv.

anormalement bas comparativement à ceux des autres industries. Des frais sociaux et des salaires anormalement bas dans un nombre restreint d'industries n'est en définitive possible que par une intervention des autorités. Mais alors, ces prix d'exportation peu élevés provenant d'une intervention directe ou indirecte témoignent tout simplement d'un dumping de subvention.

Les disciples d'Adam Smith, et tout particulièrement David Ricardo et John Stuart Mill, ont élaboré, il y a plus d'un siècle, la théorie des frais comparatifs suivant laquelle le commerce extérieur bénéficie des avantages là où l'on se spécialise dans des domaines représentant une supériorité relative. Cette même loi des frais comparatifs opère également dans le cas théorique d'un pays en tous points supérieur aux autres.

Dans le cas d'une accusation de pratique de dumping social supposé, les marchandises, objet de ce prétendu dumping, sont souvent originaires de pays où l'offre de main-d'œuvre est plutôt grande et où les conditions sociales sont relativement mauvaises. Il s'en suit que le niveau des salaires et celui des frais sociaux y sont également plus bas. La conséquence logique de cet état de fait est que ces pays bénéficient d'une supériorité relative, dans le processus de production, tout simplement, parce que le facteur main-d'œuvre joue un rôle important, en comparaison aux autres processus de production à forte intensité capitalistique et technique et dans lesquels ce même facteur n'a pas la même importance; voilà tout.

C'est précisément pour cette considération que les différences des frais comparatifs constituent la base même de la théorie classique du commerce international.

Ces différences permettraient une répartition internationale du travail qui se réaliserait de manière telle que chaque pays finirait par se spécialiser dans la production des biens représentant les avantages de frais comparatifs les plus élevés possibles. Ce qui sous-entendrait que ce même pays abandonnerait, en contre-partie, la production des biens pour lesquels ces avantages sont les plus bas.

Cette répartition internationale du travail entraînerait une montée de la prospérité de tous les pays qui participent au trafic international. En revanche, le freinage de cette répartition procédant de l'usage des droits sur les importations ou de toutes autres limitations se fondant sur le soi-disant « dumping social » constituerait aussi bien un obstacle à la croissance de la prospérité générale qu'à celle des pays qui participeraient à ce trafic international. Sans

vouloir préjuger sur le fond, ces considérations demeurent, de bien entendu, en marge de notre sujet.

Toujours est-il qu'en raison des nombreuses influences de toutes sortes, il est difficile d'affirmer dans la pratique que les prix peu élevés de certains pays résultent uniquement d'avantages comparatifs. Il semble donc utile de nous arrêter quelque peu à certains pays souvent accusés de pratiques de « dumping social ». Ces griefs ne sont pas uniquement formulés contre des pays en voie de développement tels que l'Inde, le Pakistan, la Corée, mais également contre des pays développés comme le Japon, Hong-Kong, l'Italie et il y a quelques années contre les Pays-Bas.

L'Inde.

En tant que chef de file des pays non liés, l'Inde, pays en voie de développement, est souvent la cible des accusations de pratiques de « dumping social ».

Ce pays est, comme on le sait, un grand producteur de sucre, de thé et de textiles à base de coton. C'est sur l'industrie textile que portent essentiellement les accusations.

Il est incontestablement vrai que le niveau des salaires est bas en Inde et que ce fait peut être effectivement considéré comme un avantage comparatif de frais; mais il n'est pas moins vrai qu'il est particulièrement difficile de dire avec précision dans quelle mesure le niveau des prix d'exportation est encore sous l'influence d'une aide directe ou indirecte des autorités. Par surcroît, l'industrie du textile est une branche d'industrie à forte intensité de capital plutôt qu'à intensité de travail ¹.

En ce qui concerne ses ressources de devises, l'Inde dépend en grande partie des exportations de ses produits textiles. Si ses prix d'exportations sont effectivement très bas, c'est parce que sa politique commerciale est au service de sa politique de devises. On peut donc dans ce cas typique parler effectivement de dumping de subvention, mais en aucun cas d'un soi-disant « dumping social ».

Sans vouloir pour autant approfondir le problème que nous venons d'évoquer ici, nous pourrions toutefois souligner que de tels problèmes nécessitent une approche plus claire, plus coordonnée et intégrée dans l'ensemble des problèmes de développement.

¹ Juvet, J. L. : *Modern cotton industry, a capital intensive industry*, OECD, Paris, 1965.

Le Japon.

Le Japon a toujours, et depuis longtemps, été le prototype des pays accusés de « dumping social ».

Les prix peu élevés au Japon constituent un cas en soi bien à part, qu'on peut considérer comme la résultante de facteurs changeants se compensant souvent les uns les autres et qui relèvent aussi bien de l'économie que de l'ethnologie ou de la politique tout court.

Il est un fait que jusqu'à présent il a rarement été vraiment question d'un cas de dumping véritable (discrimination de prix entre marché intérieur et marché extérieur) pour les exportations japonaises ¹.

Le commerce extérieur de ce pays est beaucoup plus orienté par une politique dirigiste qu'il ne l'est dans les pays d'économie de marché libre ².

En raison de ce qu'on est convenu d'appeler, à juste titre d'ailleurs, le miracle japonais dans le domaine de l'industrie tout spécialement, depuis surtout la fin de la deuxième guerre mondiale, la structure économique du Japon s'est profondément modifiée. L'extraordinaire croissance économique de ce pays, durant ces dernières années, a bouleversé le rapport de l'offre et de la demande sur le marché du travail. Si, dans le passé proche il y avait en effet un chômage chronique de main-d'œuvre aussi bien

¹ Hanenberg, A. : Dumping und Einfuhr aus Niedrigpreisländern, dans : Aussenhandelsdienst, Frankfurt am Main, No 15. April 1964, p. 300.

² Japon, Service d'information économique (Japan, Economische Voorlichtingsdienst), La Haye, septembre, 1968 : Le gouvernement japonais vient de projeter un règlement afférant à l'importation dans lequel les trois systèmes suivants ont été appliqués :

- a) « Automatic approval system ». Pour les marchandises concernées des autorisations de devises et des licences d'importations sont automatiquement accordées par des banques à devises désignées pour remplir cette fonction.
- b) « Automatic import quota system ». Ici il est question des marchandises qui quoique privées des avantages cités sous lettre a sont rangées dans la section libéralisée.
- c) « Import quota system ». Pour ce groupe non libéralisé c'est le ministre du commerce qui donne les directives.

En outre le commerce international japonais est caractérisé par un grand nombre de clauses et d'ordonnances supplémentaires qui viennent limiter l'importation et l'exportation.

(Economisch - commercieel overzicht, samengesteld door de Economische Voorlichtingsdienst, ter gelegenheid van het werkbezoek van de Heer Mr. W. M. J. M. Lambooy, Handelsraad bij Harer Majesteits Ambassade te Tokio, van 2 t/m 13 september 1968, p. 13).

dans le secteur agricole que dans le secteur industriel, il en est tout autrement aujourd'hui; le problème majeur du secteur industriel est la pénurie de main-d'œuvre surtout qualifiée.

Jusqu'à ces toutes dernières années, les salaires au Japon étaient peu élevés et leur structure était spécifiquement bien différente de celle des salaires des pays d'Europe et d'Amérique du Nord. Aujourd'hui encore, le niveau des salaires au Japon demeure bas par rapport à celui des pays développés et ce, en dépit des augmentations des salaires qui se situent à environ 10 % par an, durant ces dernières années.

Cette évolution désavantageuse pour la position concurrentielle japonaise sur le marché international semble être confortablement compensée par une production qualitativement et quantitativement supérieure et par une augmentation de la productivité ¹.

Cette dernière observation ne serait-elle pas à elle seule suffisante pour détruire la légende de ce « dumping social »? L'augmentation de la productivité est due surtout à la concentration de l'industrie japonaise et à l'expansion économique continue.

L'on ne devrait pas croire toutefois que dans tous les domaines, les prix japonais sont toujours inférieurs.

Quelques-uns des produits que nous citons ci-dessous ont fait l'objet d'accusations de « dumping social ». A l'analyse plus serrée, il a été prouvé que ces différences de prix proviennent de celles des frais comparatifs.

Rapport de prix entre le Japon et les USA en 1955.

— essence de voiture	2,2
— sucre raffiné	1,9
— barres de zinc	1,5
— sulfate d'ammonium	1,6
— papier journal et d'emballage	1,2
— thon en boîte	0,3
— chaussettes pour hommes	0,5
— rayonne viscose	0,6
— textiles de coton	0,7
— fils de coton (20, 30, 40)	0,8

¹ Les Pays-Bas deuxième partenaire commercial européen du Japon (Nederland Japans tweede Europese handelspartner) dans : Handels & Transport Courant, Amsterdam, 15 oktober 1968, p. 5.

Dans les milieux internationaux les plus autorisés, on est déjà persuadé que les bas prix des exportations japonaises ne procèdent nullement d'une politique de dumping; ce qui ne veut pas dire que ces bas prix ne posent pas moins pour cela un grave problème à beaucoup de pays.

Lorsque le Japon adhéra au GATT en 1955, un grand nombre de pays, invoquant l'article XXXV de l'accord du GATT (non application de l'accord entre des parties contractantes du GATT) se réservèrent le droit de maintenir les limitations quantitatives à l'endroit des importations de provenance japonaise. Les pays membres qui n'avaient pas estimé, en son temps, nécessaire de se prévaloir de l'article XXXV précité et qui durent, par la suite, supporter le lourd poids de la puissante concurrence japonaise, crièrent au scandale. La presse édita de véritables réquisitoires contre ce « dumping social » japonais. L'Allemagne qui elle aussi ne s'était pas prévalu de l'article XXXV eut soin de recourir à des limitations administratives frappant l'importation des tissus de coton japonais.

L'expression de « dumping social » est aujourd'hui moins usitée; il n'empêche que le recours à l'article XXXV demeure cependant assez fréquent ¹.

L'Italie.

L'Italie est le pays de l'Europe de l'Ouest qui est régulièrement accusé de se livrer à ce « dumping social ». A titre d'exemple, l'on pourrait citer les plaintes que les industries de réfrigérateurs et de bas des différents pays de l'Europe de l'Ouest ont formulées à l'encontre des industries italiennes similaires.

Si l'on mettait à part l'avantage comparatif procédant de frais moins onéreux de main-d'œuvre, l'on devrait objectivement reconnaître que cette compétitivité agressive est inhérente à l'extraordinaire développement de certaines branches de l'industrie italienne.

Depuis une vingtaine d'années et aujourd'hui encore, les prix relativement bas des exportations italiennes est un problème qui suscite des réactions très diverses. Sans compter le recours aux mesures classiques de défense en politique commerciale (droits d'importation, limitations quantitatives, etc...) on a tenté à plusieurs

¹ Carbone, Eugenio : Les mesures antidumping selon le GATT, loc. cit.

reprises de recourir à des contacts et accords bilatéraux ou multilatéraux pour arriver à résoudre ce problème de prix avec l'Italie. Le GATT lui-même s'en est sérieusement préoccupé. En 1955, la Suède avait en effet protesté auprès du « Panel of Complaints » du GATT contre les faibles prix des bas italiens exportés¹, ². L'examen de cette plainte est l'unique jurisprudence du GATT en matière de dumping; jurisprudence qui, disons-le objectivement, n'en a éclairci que quelques aspects d'une certaine importance; mais le seul point qui a pu être clairement souligné à travers cette procédure juridique est, sans conteste, la difficulté d'application de l'article VI du GATT.

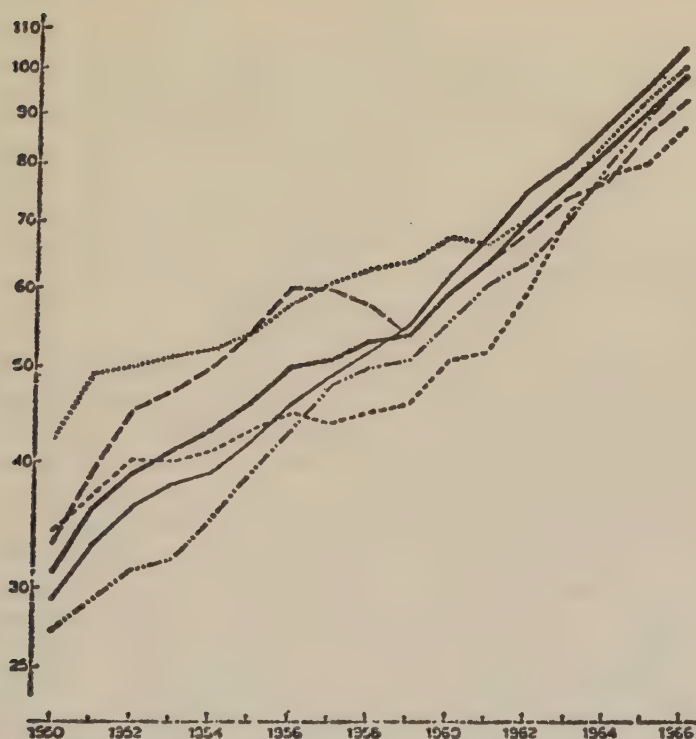
L'influence positive qu'exercent la collaboration internationale et l'intégration européenne sous ses différentes formes actuelles connues (Marché commun, Bénélux et, dans une moindre mesure, le GATT) dans la recherche d'une solution pratique au problème des exportations à bas prix procédant des différences de frais de main-d'œuvre, apparaît à l'examen du graphique figurant à la page suivante; l'on remarque en effet clairement la tendance à faire converger, dans la mesure du possible, les courbes de frais de main-d'œuvre des différents pays-membres de la Communauté Economique Européenne.

¹ Recueil d'articles en hommage du Prof. Dr J. Wisselink, Swarttouw C.C.F. : Les clauses antidumping de la Charte de La Havane, GATT, OECE, CEE, EFTA, Haarlem, 1960, p. 228 et suiv. (De antidumpingbepalingen van Havana Charter, GATT, OEEC, EEG, EVA, in : Opstellenbundel ter hulding van Prof. Dr. J. Wisselink).

² Carbone, Eugenio : loc. cit.

Niveau des salaires, inclus les charges des employeurs de l'industrie de transformation (en florins hollandais).

Niveau du Marché commun en 1966 = 100 (échelle log.)



- Communauté économique européenne.
- Allemagne.
- - - France.
- . - Italie.
- . . . Belgique.
- - - Pays-Bas.

Source : Economische Statistische Berichten, Rotterdam, 10 oktober 1968, No 2665, L'évolution des niveaux de frais de salaires dans l'industrie de transformation dans le CEE, (De ontwikkeling der loonkostenniveaus in de verwerkende industrie der EEG landen).

VII. LE PRETENDU « DUMPING DES PAYS AUTORITAIRES »

A. Le problème du commerce et du prétendu « Dumping » entre l'Est¹ et l'Ouest.

Bien que certains auteurs et la plupart de ceux que le commerce Est-Ouest concerne qualifient de « dumping » les exportations à prix bas du bloc des pays de l'Est (l'URSS, la Chine communiste, la Tchécoslovaquie, l'Albanie, la Bulgarie, l'Allemagne de l'Est, la Pologne, la Roumanie, la Corée du Nord, le Vietnam du Nord, la Hongrie), nous ne suivrons pas, quant à nous, ces faux errements parce que, ainsi que nous l'avons déjà dit au chapitre I B, ce problème n'a absolument rien à faire avec le sujet qui nous intéresse et constitue en soi une question à part, dans le commerce international. Et s'il est indéniable que les exportations de ces pays s'effectuent bien souvent à des prix très bas, il n'en demeure pas moins vrai qu'il n'existe aucune indication permettant de conclure que vu leur niveau, ces prix ne couvrent pas, par exemple, « les frais de production »². C'est donc en raison de cette carence d'information et partant de la quasi impossibilité d'établir une comparaison ou un rapport quelconque entre les prix des exportations et ceux en cours sur le marché intérieur du pays d'origine de celles-ci, qu'aucune conclusion, dans un sens comme dans un autre, ne saurait être défendable.

Mais cette mise au point faite et en fonction de l'importance de ce problème, nous estimons indispensable de donner ici-même un bref aperçu de cette partie des relations économiques interna-

¹ Tant que les pays ou groupe de pays ne sont pas spécifiquement désignés par leur nom propre, l'ensemble de ces Etats est indistinctement désigné par les expressions suivantes : Etats du bloc de l'Est, pays autoritaires; Etats dirigistes des pays de l'Est.

² L'Huillier, Jacques : La coopération économique internationale, Paris, 1960-1961, p. 23.

tionales ne serait-ce que pour souligner la place, de plus en plus importante, qu'elle y occupe ¹.

« Tous ceux qui s'imaginent qu'on peut exporter à perte et s'enrichir quand même me font penser aux alchimistes et aux prestidigitateurs. Ce sont des marchands d'illusions qui se préparent — et du coup nous préparent, en vertu de la solidarité économique universelle — des lendemains sévères et des lourdes échéances » ².

Cette citation se passe de commentaire; elle dénonce vertement et à bon escient, l'attitude et les opinions de tous ceux qui, comme Lovinfosse ² ne cessent de crier au dumping chaque fois qu'il s'agit d'exportations concurrentielles de quelques provenances qu'elles soient en général et tout spécialement en provenance des pays de l'Est. Mais, fait assez significatif, aucun d'entre eux — et ils sont nombreux — ne s'est donné la peine, ou plus exactement, n'a été capable d'apporter la preuve de ces prétendus dumping de l'Est.

La raison en est très simple; c'est que, d'une part, la tendance est nette à vouloir donner une très large interprétation à la notion de dumping pour se prémunir contre toute concurrence étrangère gênante et, d'autre part, parce que les données actuelles étant ce qu'elles sont, il est impossible d'administrer cette preuve à l'encontre des pays de l'Est chez qui l'économie de marché libre et le mécanisme des prix qui en est la conséquence, n'existent pas. Comment, dès lors, saurait-on valablement établir des points de comparaison entre, par exemple, les frais de production et les niveaux des taux de change, concepts qui, économiquement, financièrement, juridiquement voire même socialement, sont profondément et spécifiquement différents dans les deux blocs de l'Est et de l'Ouest?

Ces observations sont illustrées par l'accusation de dumping que l'Australie formula à l'endroit de la Tchécoslovaquie au sujet de bicyclettes de fabrication tchèque:

« On several occasions the Department of Customs and the Tariff Board complained they were unable to obtain details of domestic costs and prices in centrally planned economies. It is

¹ Handels en Transport Courant, Rotterdam, 3 december 1968, Handels en Transport Courant, Rotterdam, 3 januari 1969, Ook Duitse reders bezorgd over Russische dumping op de scheepsvrachmarkt (Armateurs allemands également préoccupés par le dumping russe sur le marché du transport).

² Lovinfosse, H. de : Le dumping, dans : Annales des sciences économiques appliquées, Louvain, No 1, mars 1960, p. 108.

worth nothing that in the recent inquiry into the dumping of bicycles (in which Czechoslovakia, Hungary and Poland were involved) upon the Tariff Board's request the Polish authorities did supply confidential and detailed information of domestic production costs and prices of Polish bicycles. But the Board did not accept the evidence, mainly because it was in doubt as to how to interpret the data supplied. Instead, it decided to assess the normal value on the basis of the Italian production costs.¹ »

L'on y constate que même dans le cas où un Etat de l'Est apporte sa collaboration, il n'est pas pour autant possible, de prendre ce fait comme critère de comparaison.

La nouvelle loi italienne anti-dumping de 1961 semble avoir surmonté la difficulté en prenant comme critère de comparaison, les frais de production dans un pays d'économie de marché libre pour déterminer ceux d'une production similaire dans un pays de l'Est à économie planifiée. Ce critère ne résiste pas, lui aussi, à l'examen. La conversion du taux de change « officiel » est à son tour, dénué de toute signification dans ce domaine et ne pourrait en conséquence, servir de référence valable parce qu'en supposant que le taux de change interne d'un pays de l'Est concerné soit supérieur à la parité officielle, ce pays restera en mesure de prouver qu'il ne pourrait s'agir, même dans ce cas, d'exportations à bas prix.

Sans vouloir nier, encore une fois, le fait indéniable des prix souvent particulièrement bas de certaines exportations des pays de l'Est, il reste cependant très utile d'en rechercher, mais ailleurs, les véritables raisons et c'est précisément pour cela que nous écarterons de cette étude tous les arguments qui ont si généreusement nourri la politique et la polémique soulevée autour du commerce Est-Ouest.

1. *Politique de puissance.*

De nombreux économistes font remarquer que dans les pays de l'Est, la politique des prix dans le cadre du commerce international, est un instrument de leur politique de puissance^{2, 3}.

¹ Wilczynski, J. : Dumping in Sino-Australian trade, dans : The Economic Record, Melbourne, No 99, September 1966, p. 408, 403.

² Wilczynski, J. : Dumping in Sino-Australian trade, dans : The Economic Record, Melbourne, No 99, September 1966, p. 408, 403.

³ Widmer, M. : loc. cit. p. 179 et suiv.

En effet, l'objectif de ces Etats de l'Est, ajoutent-ils, est d'étendre leur puissance politique qui, dans leur optique, pré-suppose au préalable, une domination économique; celle-ci une fois assurée, il ne resterait qu'un pas facile à franchir entre elle et la domination politique.

Tout en faisant remarquer, en passant, que pareille attitude ne semblerait pas être le monopole exclusif des seules puissances de l'Est, nous nous empressons d'ajouter cependant que ce danger restera relativement hypothétique tant qu'en face du bloc communiste un second bloc plus puissant, ou du moins, d'égale puissance et envergure, parvienne à le tenir en respect ou à le contrebalancer. Cette situation, comme d'ailleurs toute autre situation similaire d'une quelconque puissance, ne deviendrait effectivement alarmante que lorsque l'équilibre des forces en présence, dans le domaine économique comme dans celui de la politique, est rompu.

La conjoncture politique et économique internationale de ces dernières années nous en donne largement la preuve ¹.

La morale qui semble se dégager de ces observations est qu'exportations et importations, sous quelques formes qu'elles puissent apparaître, ne procèdent pas exclusivement d'une optique économique statique à court terme, mais pourraient bien souvent être l'expression d'un faisceau de concepts idéologiques, politiques, économiques, militaires... à long terme.

2. Exportations à bas prix procédant d'avantages de frais de productions.

Il n'est donc pas exclu de croire que les exportations à bas prix des marchandises en provenance des pays de l'Est bénéficient d'avantages autres que ceux qui viennent d'être analysés.

Pour ne nous en tenir qu'aux frais de production d'un bien donné dans un pays à économie planifiée et dans un pays à économie de marché, l'on est autorisé à supposer que la production

¹ Die Sowjetunion am Weltoelmarkt, dans: Vereinsbank in Hamburg, Wirtschaftsbericht, Hamburg, No 68, Juli/August 1961, p. 5 : «Die beiden Stossrichtungen der sowjetischen Erdöllexportoffensive — Westeuropa und die Entwicklungsländer — lassen deutlich die politische Zielsetzung der sowjetischen Bemühungen erkennen. Eine Vergrößerung des sowjetischen Marktanteils in Westeuropa wäre gleichbedeutend mit erhöhter Abhängigkeit der westeuropäischen Industriestaaten von Erdöllieferungen aus der UdSSR. Der gegenwärtige Anteil des russischen Öls am gesamten Ölimport Westeuropas beträgt zwar erst 8 % und rechtfertigt es noch nicht von einem Abhängigkeitsverhältnis zu sprechen ».

de ce bien dans le premier pays bénéficie de certains avantages de frais, étant donné que dans les pays de l'Est les frais de production (salaires, intérêts, loyers et bénéfices) ne sont pas calculés de la même manière que dans une structure économique admettant des entreprises privées¹.

- Dans les pays communistes, les prêts, en principe, ne portent pas d'intérêts et ceux de ces pays qui ont récemment introduit l'intérêt sur capital (URSS, Hongrie, Pologne, Tchécoslovaquie) le taux d'intérêt des prêts bancaires y est d'environ deux fois moins élevé (en 1966 2 à 3 %) qu'il ne l'est dans les pays de l'Ouest (5 à 6 % pour la même année).
- Les sources naturelles telles les terres agricoles, matières premières, terrains sur lesquels sont édifiés les entreprises, etc., appartiennent à l'Etat ou constituent une propriété collective — celle-ci demeurant sujette à caution. — Ces facteurs n'entrent pas dans le calcul des frais de production, que ce soit sous forme de loyer ou sous celle d'achats de matières premières ou autres. Ils ne pourraient donc pas indiquer un chiffre différentiel de productivité.
- De leur côté, les salaires dans les pays de l'Est sont fixés et contrôlés d'autorité par l'Etat qui suit ce qu'on appelle la « rational wage policy », politique suivant laquelle le niveau de salaires n'augmente pas dans la même proportion que l'augmentation de la productivité. En Chine communiste, par exemple, les salaires ne peuvent augmenter que de 50 % de la valeur de la croissance de la productivité².

Le plafond relativement bas des salaires fait qu'un plus grand nombre de femmes, voire même des étudiants et des militaires, aux moments de leurs loisirs, participent dans les pays de l'Est, au processus de la production.

- Les Etats de l'Est exploitent également des patentes et des licences appartenant à des producteurs de pays à économie de marché.

¹ Wilczynski, J. : Dumping in trade between market and centrally planned economies, dans : Economics of planning, Oslo, No. 3, 1966, p. 220 et suiv.

² Niu Chung - huang : Accumulation and consumption in the national income of China, Peking, 1957 (translated : in, American Consulate General in Hong Kong »).

La plupart de ces Etats ont recours, par surcroît, à des stimulants moraux (distinctions, médailles, certificats...) en vue d'augmenter la productivité. De son côté, l'esprit de compétition, suscité dans la production, semble avoir donné des résultats positifs probants bien que des données précises n'aient pu encore en être fournies.

3. *Taux de développement de l'industrie.*

Nombreux sont ceux qui accusent les pays de l'Est de pratiquer le dumping parce qu'ils ne se rendent pas compte ou ne veulent peut-être pas se rendre compte que dans la plupart de ces pays, certaines branches de l'industrie ont atteint un niveau de développement très élevé. Parmi celles-ci nous citerons principalement les industries de l'aluminium et du pétrole; les industries chimiques, les industries de production de machines, les industries de transformation de métaux et les industries du papier et les textiles.

Les Etats de l'Est soutiennent également avoir obtenu de plus grands succès dans la compression des frais de production grâce à leur politique fonctionnelle et soutenue de standardisation et de normalisation des marchandises ainsi que des processus de production.

L'exemple du taux d'augmentation de la production pétrolière et de sa transformation dans la région de Baku II (1.000 % en 1961 par rapport à 1950) traduit avec éloquence cette expansion considérable.

L'on devrait éviter toutefois d'accorder beaucoup de crédit à de tels chiffres qui ne sauraient être acceptés que sous réserves, étant donné la rareté et la valeur des informations fournies à leur sujet.

Toujours est-il qu'une question primordiale reste à élucider; celle de savoir si à ce niveau et avec les avantages de frais de production que nous venons d'analyser, l'on est autorisé à admettre que, dans les deux exemples que nous allons donner il a été possible de produire à si bon marché:

Premier exemple: Entre 1961 et 1965, la Chine communiste vendit de grandes quantités de trisodium de phosphate dodécahydrate au prix de 57 \$ la tonne, alors que la France qui occupe directement, derrière la Chine, la deuxième place d'offrant le moins cher, en exigeait à la même époque un prix de 37 % supé-

rieur à celui de la Chine et que l'Allemagne, les Etats-Unis et l'Angleterre l'offraient à des prix respectivement de 53 %, 70 % et 73 % supérieurs ¹.

Deuxième exemple: L'industrie textile belge nous fournit ce deuxième exemple: « Der Durchschnittspreis der polnischen und japanischen Lieferungen liegt bei 59,6 bzw. 63,8 Bfrs; der Preisindex rumänischer Ware stellt sich auf 44,2 Bfrs und der jugoslawischen Produkte auf 55,1 Bfrs. Dazu wird bekannt, dass diese Preise niedriger sind als jene, zu denen die belgischen Spinnereien Baumwollgarn Nr. 18 verkaufen. ² »

4. Exportations à prix bas découlant d'une politique de devises.

La Russie fut, depuis longtemps et tout spécialement dans les années 30, accusée de dumping. Aujourd'hui encore, ce grief est formulé, quoique dans une moindre mesure, à l'encontre de tous les pays de l'Est.

Pour leur permettre de financer leurs importations en biens indispensables qu'ils ne peuvent ou qu'ils ne parviennent pas encore à produire ou qu'ils produisent difficilement, ces pays ont un besoin pressant d'une quantité toujours plus grande de devises étrangères. Cet impératif les accule à augmenter le volume de leurs exportations en rabattant les prix de celles-ci.

Un exemple tiré de la pratique et cité dans l'ouvrage de Widmer ³ nous en donne une image fidèle:

Le volume des importations de l'URSS qui en 1929 était de 1,9 million de tonnes atteint en 1931 3,6 millions de tonnes (soit 89 % d'augmentation), tandis que pour la même période la valeur de ces importations s'éleva de 880 millions de roubles en 1929 à 1105 millions en 1931, accusant ainsi une augmentation de 25,5 % seulement. Par contre, pour la même période 1929-31, le volume des exportations passa de 14,1 millions de tonnes à 21,8 millions de tonnes, soit une augmentation de 55 %, mais en revanche, la valeur de ces exportations accusait une diminution de l'ordre de 12 %. En effet, la valeur des exportations était en 1929 de 932,7

¹ Tariff Board's Report on Trisodium Phosphate Dodécahydrate, Australia, 12/3/1965, p. 3, 4.

² Niedrigpreisimporte behindern belgische Textilindustrie, dans : Nachrichten für Aussenhandel, Frankfurt am Main, No 258, November 6, 1964, p. 1.

³ Widmer, M. : loc. cit. p. 180.

millions de roubles, alors qu'en 1931 et malgré le gonflement considérable de ces exportations (89 %) leur valeur était restée de loin inférieure à celles de l'année de comparaison 1929, puisqu'elle ne dépassa guère 811,2 millions de roubles.

Un autre exemple, plus récent celui-là, de la politique de devises de l'URSS est puisé d'un rapport économique¹ qui affirme que les exportations de pétrole russe, dont les prix sont de 30 à 40 % moins élevés que ceux pratiqués sur le marché mondial, doivent être, avant tout, comprises dans le cadre du programme d'industrialisation comme sources de devises nécessaires à pourvoir aux besoins sans cesse croissants en marchandises d'importation. Le caractère particulier des accords commerciaux entre l'URSS, le Japon et l'Italie tient à ce que ces deux derniers pays fournissent à l'URSS, en échange de leurs importations de pétroles, des instruments de précision, des pièces détachées d'équipement et des moyens de transport, en rapport avec l'industrie pétrolière (pétroliers, obturateurs, pipe-lines, etc.).

Nous ne terminerons pas sans souligner encore une fois que la politique de prix n'est qu'en partie au service de la politique de devises.

5. *Termes de l'échange et commerce avec les pays de l'Est.*

D'après Wilczynski², les exportations à prix bas peuvent également permettre des bénéfices quand on les considère sur le plan de relations bilatérales, relations qui demeurent une particularité importante des relations commerciales entre l'Est et l'Ouest: Par mesure de réciprocité les exportations des deux pays contractants sont les unes comme les autres effectuées à des prix bas, ce qui pour le pays de l'Est concerné, apparaît satisfaisant pour l'ensemble des transactions, en regard des termes de l'échange. Dans un tel cas, comme dans la presse sous l'appellation de « reciprocal dumping » et sur le plan de la microéconomie, ces transactions peuvent être avantageuses aux deux pays en cause; le bénéfice commercial général ne peut cependant pas atteindre son maximum, dans ce cas, le principe de l'égalité marginale sur les différents marchés n'ayant pas été observé.

¹ Die Sowjetunion am Weltölmarkt, dans : Vereinsbank in Hamburg, Wirtschaftsbericht, Hamburg, No 68, Juli/August, 1961, p. 5.

² Wilczynski, J.: Dumping in trade between market and centrally planned economies, dans : Economies of Planning, Oslo, No 3, 1966, p. 223.

B. *Solutions possibles.*

Après avoir passé en revue les différents facteurs et causes qui, dans leur plus grande majorité, n'ont absolument rien à voir avec le dumping, nous espérons avoir pu mettre en évidence le fait que le bas niveau des prix des exportations provenant des pays de l'Est ne saurait être rangé sous l'étiquette de « Dumping autoritaire » sans que cette appellation défectueuse ne vienne amplifier à son tour la confusion déjà inextricable qui brouille si fâcheusement cette notion de dumping.

Le fait qu'un grand nombre de pays, indépendamment ou en collaboration avec les organisations internationales, cherchent à trouver une solution au problème du commerce Est-Ouest, souligne en soi, l'importance de ce problème, d'une part, et d'autre part semble établir enfin une démarcation entre le dumping à proprement parler et les difficultés qui découlent du commerce avec le bloc de l'Est. Dans cette optique, les pays de l'Ouest cherchent à présent moins à recourir systématiquement aux mesures antidumping qu'à mener des consultations bilatérales ou multilatérales pouvant aboutir à une formule d'entente.

Une première tentative de ce genre fut entreprise déjà en 1943 sous l'initiative de la Société des Nations ¹. Une proposition (draft protocol of economic non-agression) suggéra de formuler un règlement qui devait prévenir les préjudices qu'un dumping russe présumé pourrait occasionner en période de dépression.

Une seconde tentative sérieuse fut entreprise en 1961 en vue de créer un meilleur climat de compréhension mutuelle entre les deux blocs dans le cadre d'une conférence multilatérale. Dans le passage du rapport afférant à cette conférence, ce désir est clairement exprimé de la façon suivante: « On commence à reconnaître de part et d'autre qu'il faut respecter le système commercial de l'autre partie et s'efforcer d'adapter ses politiques de façon à parvenir à un arrangement mutuellement avantageux. C'est dans cet esprit que des experts venus de sept pays ayant des systèmes économiques et sociaux différents se sont rencontrés en septembre 1963 à Genève, sous les auspices de la Commission économique pour l'Europe; ils se sont accordés à reconnaître que les relations commerciales pouvaient être développées sur la base d'avantages

¹ League of Nations : Economic and financial, 1943, 1-7, Trade relations between free-market and controlled economies, Geneva, p. 75.

mutuels et d'une réciprocité effective; l'objectif étant une augmentation de volume et une composition des échanges entre pays de systèmes économiques différents qui donneraient satisfaction aux partenaires commerciaux et serviraient de base à un nouveau développement équilibré des transactions à long terme¹. Le groupe était composé d'experts désignés par les gouvernements suivants: Etats-Unis, Union des Républiques Socialistes Soviétiques, France, Hongrie, Royaume-Uni, Suède, Tchécoslovaquie². »

De son côté, le GATT déploie ses efforts pour assainir les relations entre l'Est et l'Ouest et en général entre les économies concurrentielles sans pour autant ignorer les innombrables et sérieuses difficultés d'une telle entreprise. « Les pays autoritaires étant pratiquement absents du GATT (exceptions: Tchécoslovaquie, Yougoslavie et Pologne), on ne voit guère comment on leur demanderait de se conformer aux règles de celui-ci, relatives au comportement des entreprises commerciales d'Etat. De toute manière, ces règles n'ont pas été conçues à la mesure des difficultés soulevées par l'ensemble des relations économiques entre les économies planifiées et les économies de marché, et devaient faire l'objet d'une revision profonde pour être appliquées à un tel commerce hybride, au cas où il se développerait.³ »

Une autre possibilité de solution du problème serait qu'une organisation autre que le GATT s'en occupe. Lors de la 25^e assemblée du GATT à Genève, en octobre 1968, une nette tendance s'est dessinée dans ce sens à travers les différentes conceptions défendues alors. A ce propos, l'on défendit l'idée que les rapports commerciaux entre l'Est et l'Ouest pourraient être plus efficacement réglés dans le cadre de l'UNCTAD⁴.

De telles consultations n'apparaissent pas seulement au niveau multilatéral, mais également au niveau bilatéral où de nombreux

¹ (Voir aussi) Commission économique pour l'Europe, rapport préliminaire du groupe spécial à la douzième session du Comité pour le développement du commerce, publié à l'origine sous la cote TRADE/140, 2 octobre 1963, et distribué comme document de la Conférence sous la cote E/CONF 46/PC/47, par 24, b, Annexe A.

² Rapport du secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement: Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement économique, Paris, 1964, p. 118.

³ L'Huillier, J. A.: La coopération économique internationale 1957-1959, Paris, 1959, p. 22, 23.

⁴ Auf dem Wege zu neuen multilateralen Handelsverhandlungen? Nach der 25. GATT-Session, dans: Neue Zürcher Zeitung, Sonntag, 8. Dezember 1968, Nr. 759, p. 35, 36.

entretiens sont engagés entre pays de l'Est et pays d'économie concurrentielle. Nous n'en citerons qu'un seul exemple: l'accord conclu en 1968 entre le Canada et l'URSS: (Il y est prévu que celui-là pourra fixer des valeurs, en vue de la détermination des droits d'entrée ordinaires et spéciaux frappant les produits russes, en prenant en considération le prix des produits similaires en provenance des pays tiers.)

En arrivant au bout de ce chapitre que nous avons consacré aux problèmes du commerce entre les pays du bloc de l'Est et ceux de l'Ouest, nous sommes pleinement conscients que, vu l'envergure et la complexité toute particulière de ces problèmes, il nous a été impossible d'épuiser, en si peu de pages et avec toute la clarté souhaitable, un sujet si vaste et si épineux.

Les véritables dimensions des problèmes des exportations à bas prix des pays de l'Est sont démesurément plus grandes pour prétendre pouvoir les confiner dans les limites étroites du problème de vente à l'étranger à un prix moins élevé que celui exigé sur le marché intérieur ¹.

¹ Makower, H. : Dumping, Anti-dumping legislation and textiles, dans : *International review of cotton and allied textile industries*, Manchester, No 11, September 1960, p. 214.

VIII. LE PRETENDU « DUMPING DE CHANGE »

Nous avons déjà souligné au chapitre I B que nous ne considérons pas le « dumping de change » comme faisant partie du véritable dumping, du fait qu'il n'existe aucune discrimination entre le prix sur le marché intérieur et le prix sur le marché étranger.

Le « Dumping de change » était considéré et l'est encore aujourd'hui, comme une forme indépendante du dumping; en outre, le dumping provoqué par les taux de change multiples figure lui aussi sous l'étiquette de « dumping de change ».

Ce prétendu « dumping de change » pourrait être défini comme une pratique suivant laquelle des marchandises exportées bénéficient sur le marché étranger d'un avantage concurrentiel parce que le taux de change de la monnaie du pays exportateur est moins élevé que la parité de son pouvoir d'achat (*Kaufkraftsparität*) ce qui équivaut à une sous-évaluation du taux de change du pays exportateur^{1, 2, 3}. A part la notation du prix d'un bien dans la monnaie du pays exportateur, c'est également le taux de change entre les deux monnaies qui détermine le prix que doit payer le pays importateur en sa propre unité monétaire. Moins la monnaie d'exportation est chère dans le terme de la monnaie d'importation, plus le pays exportateur peut se montrer concurrentiel pour un prix donné en sa propre monnaie sur les marchés étrangers⁴.

L'Allemagne eut le plus souvent recours à ce prétendu « dumping de change », tout particulièrement dans les années 20 où le mark fut dévalué à la suite de l'écroulement de sa valeur après la première guerre mondiale. Les exemples que nous en fournit

¹ Haberler, G. : *The theory of international trade*, London, Edinburgh, Glasgow, 1936, p. 300 : « ... exchange dumping, which occurs when, in time of inflation, home costs and prices have risen less than the exchange — value of the concurrency has fallen ».

² Dalberg, R. : *Valuta-Dumping*, Berlin, 1921, p. 12.

³ Widmer, M. : *loc. cit.* p. 161 et suiv.

⁴ Rittershausen, H. : *loc. cit.* p. 139.

cette époque sont, de ce fait, un modèle typique du genre: ¹ « Der Verfasser erinnert sich an eine stolze Lieferung von fünfzig Dreschmaschinen nach Argentinien, in M. fakturiert, bei zwei-jähriger Zahlungsfrist (Preis in inflationierter Währung im Jahre 1921), wobei am Schluss des Goldpreis für ein Paket Nägel bezahlt worden sein soll. »

Nombreux furent les pays et tout spécialement les Etats-Unis, l'Angleterre, la Suède, le Canada et la Suisse ² qui en pâtirent, mais leur réaction, dans la plupart des cas, fut des plus timides et ne se traduisit que par des projets de lois.

Pendant la crise économique des années 29/30, on a cru pouvoir résoudre le problème du chômage en recourant au « dumping de change », afin de stimuler les exportations par « l'argent bon marché ».

Certains pays durent soumettre le cours de change de leur monnaie sous pression ou tout simplement le modifier selon que leur système de taux de change appliqué alors était flexible ou fixe.

A. Le prétendu « dumping de change » avec un taux de change fixe ou flexible.

Ce prétendu « dumping de change » peut être appliqué aussi bien sous le régime de taux de change flexible que dans un système de taux de change fixe.

Dans le premier cas, les autorités interviennent sur le marché monétaire pour faire baisser le cours de leur monnaie et partant rabattre les prix de leurs exportations.

Dans le deuxième cas, elles recourent à la dévaluation pour rendre plus compétitifs les prix des exportations sur les marchés

¹ Rittershausen, H. : loc. cit. p. 139.

² Dalberg, R. : Valuta-Dumping, Berlin, 1921, p. 6 : « Schweiz : Es wird Anfangs November 1920 gemeldet, dass nicht weniger als 60 Verbände verschiedener schweizer Industrien bei der eidgenössischen Regierung den Erlass eines Antidumpinggesetzes beantragt haben mit Rücksicht auf die ruinöse deutsche Konkurrenz. Ende November 1920 hat die Schweizer Regierung der Deutschen Regierung mitgeteilt, dass sie nicht mehr in der Lage sei, den an sie aus den Kreisen ihrer Industrie herantretenden Forderungen auf Erlass eines Einfuhrverbotes, insbesondere für Papier und Papierwaren, sowie Bijouteriewaren zum Schutz gegen Überschwemmung der Schweiz mit zu billigen deutschen Erzeugnissen entgegenzutreten, indessen bereit sei Verhandlungen mit der deutschen Regierung einzuleiten, sofort eine völlige Ausfuhrsperr für die betr. Waren nach der Schweiz zu erlassen. Diesem verlangen ist von deutscher Seite im

étrangers. Widmer¹ nous en donne l'exemple suivant: « Zurecht könnte ein Art « Valutadumping » im Anschluss an die französische Abwertung von 1958 auf dem Sektor der Stahlindustrie vermutet werden. Daraus entwickelte sich eine deutsch-französische Kontroverse über die Stahlpreise. Bereits vor der Abwertung waren die französischen Stahlpreise, vor allem diejenigen für Thomasstahl, um 5-12 % niedriger als die entsprechenden Angebotspreise in den übrigen Ländern der Montanunion, vor allem in Westdeutschland. Die französische Abwertung vergrösserte diese Spanne. Selbst die hernach beschlossene Erhöhung der Preise um 8-9 % reichte nicht aus, um die zusätzlichen, abwertungsbedingten Wettbewerbsvorteile zu kompensieren. Die französischen Preise ab Werk waren dann 12-20 % niedriger als die entsprechenden deutschen Angebote. Zufolge des Einflusses der Transportkosten ermässigte sich die Differenz für gewisse Lieferorte, so z. B. auf 5 % für das Ruhrgebiet. Die Hohe Behörde verschloss sich dem deutschen Begehren und verneinte eine Verfälschung des Wettbewerbs zufolge des französischen Abwertung. Sie richtete an die französische Regierung die allerdings nicht befolgte Empfehlung, eine vorübergehende und fortschreitend abzubauen Exportabgabe von anfänglich 4 % zu erheben, damit die Übergangsschwierigkeiten gelindert werden könnten. »

Mais les auteurs ne sont cependant pas tous unanimes à conclure à l'efficacité du « dumping de change » dans les deux cas. Hartog², par exemple, soutient que le système de taux de change fixe maintenu à un niveau relativement bas se prête mal à de telles manipulations à cause de la concurrence qui fait, qu'avec le temps, les prix finissent par s'accommoder de ce taux et se former en fonction de ce dernier.

wesentlichen stattgegeben worden, um die weitergehenden Konsequenzen der Einfuhrsperre zu verhüten. Es ist also auf Wunsch der Schweiz erfolgt — eine ganz neuartige Erscheinung in der internationalen Handelspolitik.

Holland: — 1920 Vorschlag eines Antidumpinggesetzes. Nach einer Meldung, des « Hollandse Nieuwsbureau », schreibt der Amsterdamer Telegraaf (Ende November 1920), dass die holländische Regierung beabsichtige, der Kammer ein Anti-dumpinggesetz zu unterbreiten, um die Einfuhr gewisser Artikel mit Rücksicht auf die niedrige Zentraleuropäische Valuta zu verbieten. Die Bestrebungen sollen von der Eisenindustrie und der chemischen Industrie ausgehen. Ob Holland als typisches Zwischenhandelsland bei einem Anti-dumpinggesetz gut fahren würde, ist doch recht zweifelhaft.

Australien und Neuseeland verbieten bislang überhaupt noch die Einfuhr deutscher Waren. Sie lassen nicht einmal deutsche Kataloge herein ».

¹ Widmer, M.: loc. cit. p. 158, 159.

² Hartog, F.: loc. cit. Amsterdam, 1968, p. 54.

L'on pourrait rétorquer que, quand un pays se trouve acculé à adopter une telle politique de change, ses objectifs ne peuvent être qu'à court terme et en vue de surmonter des difficultés du moment.

B. Conséquences du « dumping de change ».

Le « dumping de change » permet, sur le marché intérieur comme sur le marché extérieur, d'améliorer la position concurrentielle des producteurs nationaux.

Au niveau des relations économiques internationales, les fluctuations des prix à l'importation comme à l'exportation exercent une influence directe sur la structure de la balance des paiements se traduisant, dans le cas d'une baisse des prix des exportations et d'une hausse des prix d'importation, soit par une réduction du déficit de cette balance, soit par l'apparition d'un appréciable boni. Dans le premier cas, le « dumping de change » aurait servi à redresser une situation obérée de la balance des paiements et, dans le second, il aurait exercé une influence bénéfique sur les prix, les frais et le revenu intérieurs qui se traduiraient à leur tour par un taux de croissance appréciable. Cette croissance permettrait alors d'absorber cette sous-estimation de la monnaie qui, au départ, a fait l'objet du « dumping de change ».

Le recours au « dumping de change », dans un système de taux de change flexible comme dans celui de taux de change fixe, pourrait entraîner des contre-mesures d'autant plus énergiques que l'influence du pays auteur de ce « dumping » est grande sur le plan de commerce international. Les pays victimes d'un tel « dumping » se verraient acculés à prendre des contre-mesures du même genre et recourir à la limitation des devises; de nouvelles mesures seraient alors prises dans le pays auteur du « dumping » et ainsi de suite. Il n'est pas difficile d'imaginer l'ampleur et les effets de telles actions et réactions en chaîne. Les pays qui y sont ainsi entraînés pourraient limiter leurs importations en provenance du pays auteur du « dumping », voire même dresser des obstacles à ces importations.

Dans l'optique du pays auteur du « dumping de change », une telle pratique viserait à assurer à ce pays certains avantages à court terme en l'occurrence des surplus de la balance des paiements surtout quand ces surplus viendraient en compensation d'une précédente perte de réserves de devises et d'or. En dépit de la

valeur discutable de tels résultats au demeurant aléatoires, ce genre de dumping pourrait avoir des conséquences désastreuses pour le pays qui en est l'auteur comme pour les pays étrangers :

Dans le premier pays, les producteurs et les exportateurs entraînés par le gonflement de leurs carnets de commandes risqueraient, par excès d'optimisme de suivre dans leurs prévisions, une politique dangereuse d'investissements.

Dans les pays étrangers, les conséquences n'en sont pas moins graves; pour ne nous en tenir qu'à l'exemple de l'Allemagne, il est établi que les fluctuations du taux de change du Mark dans les années 20 entraînèrent la ruine de nombreuses firmes étrangères d'importation; telle maison d'importation, par exemple, qui escomptait réaliser certains bénéfices de la vente de marchandises importées d'Allemagne à prix avantageux grâce au « dumping de change », se voyait brutalement confrontée avec la concurrence intenable d'une firme similaire qui avait, entre temps, importé, à son tour, les mêmes marchandises allemandes, mais à des prix encore plus bas dus au jeu d'un nouveau « dumping de change » plus favorable que le premier.

L'on comprend dès lors le bien fondé de ce courant violent d'oppositions que soulevèrent dans les instances économiques internationales, ces méthodes inconsidérées de l'Allemagne d'alors.

TROISIEME PARTIE

*Antidumping ; accords, règlements et traités
des organismes internationaux*

IX. THEORIE DES MESURES CONTRE LES PRATIQUES DU DUMPING

A. *Armes anti-dumping.*

En principe on peut distinguer, en politique commerciale, deux groupes de mesures anti-dumping :

- Ceux qui exercent une influence directe sur les prix des marchandises, objets du dumping; nous entendons par là les droits qui frappent de telles importations; ce qui nous amène à établir une distinction entre les droits d'importations qui précèdent et provoquent le dumping et ceux qui sont appliqués ou renforcés à cause et en conséquence d'un dumping.

Certains auteurs ¹ estiment, à juste titre, que les droits sur les importations peuvent être la cause d'une pratique de dumping lorsque ces tarifs sont excessifs et constituent un obstacle aux producteurs étrangers à faire écouler leurs produits sur le marché étranger ainsi protégé.

- Les mesures du second groupe sont celles qui visent, en principal, à déterminer le volume des marchandises importées et exportées quoique, de par leur nature même, elles puissent exercer une influence indirecte sur les prix. Il en va d'ailleurs de même des droits sur l'importation qui déterminent indirectement, à leur tour, le volume des produits importés. Les interdictions d'importer et les restrictions quantitatives appartiennent à ce deuxième groupe.

A partir du moment où les droits sur les importations entrent en vigueur, les marchandises importées se trouvent dans une position de concurrence moins favorable que celle des marchandises

¹ Rittershausen, Heinrich : Internationale Handels- und Devisenpolitik, Frankfurt am Mein, 1955, p. 297.

produites dans le pays sans toutefois que ces importations puissent être rendues impossibles.

Par contre, les restrictions quantitatives à l'importation sont prohibitives puisqu'elles fixent une limite absolue au volume des biens importés pour une période plus ou moins longue, déterminée ou indéterminée.

La limitation des importations fut d'application courante pendant la grande dépression des années 30; les tarifs douaniers étaient alors considérés peu efficaces pour protéger la production indigène.

Ces restrictions sous-entendent un système d'autorisations qui paralyse en partie ou en totalité le mécanisme régulateur des prix auxquels sont substituées les directives des autorités.

Le contingentement peut être quantitatif ou qualitatif selon qu'on ait fixé ou non la quantité ou la valeur des biens ainsi importés.

En cas de dumping, on a recours, en général, à un contingentement bilatéral, ce qui veut dire la limitation des importations en provenance d'un seul pays, par opposition au contingentement global qui établit une limitation quantitative pour l'ensemble des importations en provenance de tous les pays qui indistinctement désirent exporter vers le pays qui a établi un tel contingentement.

La combinaison entre les deux contingentements bilatéral et global demeure également possible; il s'agit, dans ce cas, de contingent tarifaire suivant lequel un volume donné d'importation est exempté des droits d'entrée; les importations dépassant ce volume fixé demeurent soumises au tarif douanier normal^{1, 2}.

B. *Organisations internationales.*

Les mesures de politique commerciale que nous venons de décrire déterminent une attitude discriminatoire et suscitent des mesures de rétorsion dans les relations économiques internationales. Au moment où toutes les bonnes volontés convergent vers une libé-

¹ Hartog, F. : *Het economisch wereldbestel*, Amsterdam, 1968, p. 63 et suiv.

² Il paraît à la lumière d'un propos de Wyndham White (*The outlook for world trade policy*, dans : *Aussenwirtschaft, Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen*, Jubiläumsnummer : 25 Jahre Schweizerisches Institut für Aussenwirtschafts- und Marktforschung, Heft II/III, Zürich, St. Gallen, Juni-September 1968) qu'en fait on ne sait pas encore grand-chose au sujet des contingentements. Ce propos exprimé à l'occasion des expériences faites lors des Négociations Kennedy est le suivant : « However, when we came to discuss non tariff barriers, what they are and what effect they have on international trade the amount of real knowledge was very limited ».

ralisation de ces relations, le recours à de tels errements devrait être définitivement abandonné. En cas de dumping, l'on ne saurait pas assez recommander la prudence dans l'application des mesures anti-dumping à cause d'une part, de l'extrême difficulté qu'il y a à apporter, dans certains cas, la preuve de l'existence effective de cette pratique et parce que, d'autre part, le concept même de dumping altéré comme il l'a été par les interprétations et les extensions les plus fantaisistes, s'est chargé de considérations émotionnelles telles qu'indistinctement, toute application des droits d'importation et de restriction pourrait entraîner les pays qui en sont touchés à prendre des contre-mesures adéquates.

Le GATT, la CEE, l'AELE et l'OCDE, conscients de cet aspect particulièrement complexe des relations internationales, ont tenté par les règles anti-dumping qu'ils ont élaborées, d'emprunter d'autres voies dans leur lutte contre les pratiques de dumping.

En tant qu'instruments d'intégration internationale, ces organisations s'emploient à décrier ces pratiques en prodiguant leurs conseils aux pays concernés et en assurant les meilleures conditions à des négociations et consultations bilatérales ou multilatérales préalables à toute prise de position. Ce n'est qu'en dernier ressort et après que la preuve de l'existence effective du dumping ait été établie que les contre-mesures peuvent être envisagées. L'accord du GATT ne traite d'ailleurs que des droits d'importation, droits anti-dumping et droits compensateurs.

On peut dire, qu'en règle générale, un pays ou une entreprise ne sauraient escompter un résultat positif de leur dumping que lorsqu'ils sont séparés des marchés sur lesquels ils exercent cette pression. Il s'en suit que la pratique du dumping est exclue à l'intérieur même des blocs économiques, des unions douanières et des zones de libre échange. L'intégration économique semble donc le moyen de lutte le plus efficace contre le dumping.

Pour aboutir à des marchés intégrés, l'accord préalable sur certains objectifs est indispensable, tels : ¹

- la suppression des tarifs
- la suppression des contingentements
- la transparence accrue du marché
- l'élimination des droits exclusifs sur les propriétés immatérielles, résiliation de contrats de licence exclusifs.

¹ Küng, Emil : loc. cit. p. 8.

Lorsque les barrières commerciales tombent, l'intérêt du dumping s'épuise, puisque l'acheteur défavorisé conserve la latitude d'acquérir indirectement par un tiers les marchandises en cause.

Il est à remarquer que les pays membres de ces organisations internationales n'ont repris qu'en parties, les mesures anti-dumping établies par celles-ci et que parmi ces pays, nombreux sont ceux qui ont préféré maintenir leur propre législation en la matière ou qui se contentent d'en donner une interprétation différente ou incomplète.

Le retard dans l'adoption par les législations nationales des mesures anti-dumping des organisations internationales et les multiples interprétations qui en sont données tiennent au souci qu'ont ces pays de conserver aussi longtemps que possible leur autonomie en ce domaine ¹.

C'est pourquoi le GATT a proposé en 1963, lors d'une assemblée ministérielle, l'élaboration d'un nouvel accord qui permettrait de donner une interprétation uniforme à l'article VI élaboré au cours de la Conférence des négociations commerciales (Négociations Kennedy de 1964 à 1967) pour les tarifs douaniers. Cet accord fut ouvert à l'acceptation dès le 30 juin 1968. La CEE et seize pays ont entre temps signé cet accord; trois autres l'ont accepté sous réserve de ratification.

¹ Huysser, E. : Nouvel accord sur le dumping. Les problèmes ne sont pas encore résolus (Nieuwe dumpingovereenkomst. Problemen nog niet uit de weg geruimd), dans : Het Financieele Dagblad, Amsterdam, 6 augustus 1968, p. 11.

X. GATT ET ANTIDUMPING

(Voir annexe I)

A. *La création du GATT — le règlement anti-dumping.*

Vers la fin de la deuxième guerre mondiale, les relations économiques internationales étaient au centre des problèmes majeurs de l'après-guerre auxquels il fallait, de toute urgence, trouver des solutions pratiques et acceptables. L'on était déjà pleinement conscient que pour éviter les écueils et les multiples difficultés des années qui suivirent le premier conflit mondial, il fallait d'ores et déjà asseoir ces relations sur de nouvelles bases nettes et précises offrant les meilleures conditions possibles de fonctionnement dans le cadre d'une réglementation juste et équitable.

La Charte de la Havane — concernant indistinctement le commerce mondial dans son ensemble et celui dans le cadre de groupes d'Etats qui se reconnaissent entre eux des facilités additionnelles, — signée à Genève, en 1948, à l'issue de longues et laborieuses discussions de Londres (1946) et de Genève (1947) en fut le point de départ le plus important.

Le principal objectif qui était la création d'une Organisation Commerciale Internationale (International Trade Organization: ITO) ne put cependant être réalisé parce que le président des Etats-Unis d'alors se refusa à présenter la Charte au Congrès pour ratification.

Par contre, si le GATT a pu être créé le 30 octobre 1947 à Genève, c'est que, à l'encontre de l'ITO, cet accord provisoire ne pose pas d'impératifs absolus aux différentes législations nationales. Il a pu cependant retenir tout ce qui, en fonction de la conjoncture politique d'alors, pouvait être réalisable, c'est-à-dire établir, pour l'essentiel, des mesures de politique commerciale d'ordre plutôt général.

Nous nous empressons de faire remarquer que la Charte de la Havane était conçue sous forme de traité, tandis que le GATT ne dépasse pas le cadre juridique d'un accord.

D'autre part, la Charte de la Havane était spécifiquement institutionnelle; elle devait se concrétiser par une organisation formelle, tandis que les prétentions du GATT étaient plus modestes au départ et se limitaient à la réglementation de quelques problèmes concrets concernant les relations économiques internationales. Ce n'est que plus tard et sous la pression de la nécessité de plus en plus évidente, d'une réglementation plus complète à compétence plus étendue, que l'accord du GATT se développa progressivement dans le sens d'une organisation économique multilatérale à caractère institutionnel.

La nécessité d'un accord commercial international ne tenait pas uniquement au fait que le commerce mondial devait être piloté en toute sécurité au travers des difficultés de l'après-guerre, mais procédait également du souci d'assurer de manière constante et à travers le fonctionnement normal du commerce mondial, les intérêts économiques nationaux. Nous avons déjà vu que l'article 34 de la Charte de la Havane a servi de base aux clauses anti-dumping du GATT; en fait il sert également de base à tous les autres accords et traités internationaux qui président aux relations commerciales internationales.

Cet article 34 est conçu comme suit:

« The Members recognize that dumping by which products of one country are introduced into the commerce of another country at less than the normal value of the products, is to be condemned if it causes or threatens material injury to an established industry in a Member Country or materially retards the establishment of a domestic industry. »

Il n'est pas sans intérêt de faire remarquer que les interminables discussions qui précédèrent la Charte de la Havane eurent la curieuse conséquence que la définition du dumping consignée dans la Charte ne fut pas retenue dans l'accord du GATT, lequel fut pourtant signé postérieurement à la Charte; elle fut ajoutée peu après à l'article VI, en septembre 1948, à l'occasion d'un nouvel examen du texte du GATT.

Il est en effet apparu que, pour de multiples raisons, l'article VI était peu efficace dans la pratique, parce que d'une part certains pays avaient déjà leur propre législation anti-dumping et

estimaient que l'application de l'article VI ne leur était pas obligatoire, et d'autre part, le laconisme de cet article s'apprêtait aux interprétations les plus incohérentes et les plus divergentes; il fut décidé en conséquence en 1963 de trouver, dans le cadre des Négociations du Kennedy Round, une nouvelle formule d'accord qui donnerait à l'article VI une interprétation précise et uniforme et d'établir une règle de procédure administrative en matière de dumping. L'efficacité de l'article VI tel qu'il était formulé au départ s'est avérée, dans la pratique, inefficace et l'interprétation la plus rigoureuse qu'on ait pu en donner aurait été à elle seule insuffisante si l'article n'était pas assorti d'une réglementation précise de la procédure en la matière.

Nous sommes, en effet, entièrement convaincus de l'importance d'une telle procédure, sans laquelle il resterait loisible à tout gouvernement d'orientation protectionniste — la pratique l'a largement prouvé — d'appliquer, par le biais des mesures anti-dumping, telles dispositions protectionnistes qu'il lui plairait de prendre.

Les travaux se prolongèrent donc jusqu'en mai 1967 et aboutirent enfin au nouvel accord général que les parties contractantes du GATT purent signer avant le 1^{er} juillet 1968. A partir de cette date, le nouvel article VI entra en vigueur pour les Etats signataires de l'accord.

Avant d'entreprendre l'analyse de ce nouvel accord, il nous semble indispensable de souligner les aspects positifs et négatifs de l'article VI.

B. Commentaire de l'article VI (Droit anti-dumping et droits compensateurs) de l'Accord général. (Voir annexe I.)

Les griefs qu'on a pu formuler à l'encontre de cet article VI et les doutes exprimés quant à son efficacité apparaissent clairement à la lecture de son texte.

Nous commencerons par énumérer ses aspects positifs; nous formulerons ensuite les critiques à l'endroit de ses aspects négatifs.

L'article VI est en effet le premier texte international unanimement reconnu en matière de dumping. De son côté, le GATT est, parmi les organisations internationales existantes, la première qui ait donné une définition du dumping ayant intégré dans son texte « le préjudice » comme condition d'application des mesures anti-dumping, en précisant les contours de ce préjudice comme suit:

Art. VI. — « ... cause ou menace de causer un préjudice « important à une production ou s'il retarde sensiblement la « création d'une production nationale. »

Ce qui veut dire que cette condition est remplie non seulement dans le cas d'un préjudice déjà existant et subi, mais également en cas de menace de préjudice éventuel et futur à une production nationale existante ou à créer.

Mais, à l'analyse, cet aspect positif n'est qu'un mécompte; en effet, les aspects négatifs de l'article VI que nous allons passer en revue en donnant largement la preuve:

- Et d'abord la création de cette réglementation des droits anti-dumping et des droits compensateurs n'a pu entraîner, comme on l'espérait, l'unité dans la diversité des législations nationales anti-dumping des pays participants. En effet, en vertu des protocoles d'application provisoire, les pays membres du GATT pouvaient maintenir en vigueur leur propre législation anti-dumping existante, d'une part, mais d'autre part, et en vertu des mêmes protocoles, les pays qui veulent adhérer au GATT et dont la législation nationale impose à leur pouvoir exécutif des prescriptions impératives d'inobservance de la partie II du GATT (article II à XXIII) ne peuvent être admis au GATT tant que cette législation subsiste. Il en résulte que seuls ces derniers pays se voient tenus de respecter les prescriptions de l'article VI en adaptant, après leur adhésion au GATT, leur législation nationale à ces dispositions.

L'existence simultanée de législations non adaptées et d'autres alignées à l'article VI créa ainsi deux poids et deux mesures différents pour les constituants des droits matériels et les mesures de protection contre les pratiques du dumping.

- Par surcroît et en cas de dumping flagrant, aucun règlement de procédure administrative n'est prévue pour compléter les clauses de droit matériel. Il s'en suit que la divergence entre pays, dans ce domaine, est encore plus marquée.

La diversité des procédures administratives et l'absence d'une procédure unique unanimement reconnue ont pour conséquence d'ouvrir largement les portes des législations anti-dumping nationales aux dispositions protectionnistes. La législation anti-dumping américaine en donne largement la preuve (X, G).

— Le texte même de l'article VI est en outre particulièrement imprécis et trop général.

A part l'expression « valeur normale » précisée dans cet article, des expressions telles que, « préjudice important, production nationale, produits similaires, retard sensible », se prêtent à toutes les interprétations.

En effet, suivant quel critère objectif pourrait-on déterminer l'importance du préjudice? Le GATT n'en donne pas. Et quand le retard serait-il sensible au regard de l'article VI? Quelles seraient les caractéristiques qui détermineraient que deux produits pourraient être considérés similaires? etc...

L'on comprendrait dès lors aisément l'embarras qu'éprouvent les gouvernements concernés dans l'évaluation objective de tels préjudices éventuels.

Il faut s'empresse de reconnaître qu'en réalité, il aurait été bien difficile d'établir des critères rigides ou des niveaux précis permettant de mesurer la gravité du préjudice ou du retard. Ce qui n'empêche pas de conclure que l'absence de toute indication ne permet pas, non plus, de déterminer, avec beaucoup de facilité dans la pratique, si les conditions d'application de l'article VI sont remplies ou non.

L'on ne devrait pas perdre de vue, à ce propos, que les pays du GATT qui sont appelés à appliquer les dispositions de cet article, n'ont pas tous les mêmes structures politiques ou économiques; leurs réactions face aux pressions des producteurs intérieurs peuvent être, de ce fait toutes différentes. C'est ainsi que certains de ces pays refusent de donner suite aux demandes d'application des droits anti-dumping en dépit de l'importance du préjudice, tandis que d'autres n'hésitent pas à prendre ces mêmes mesures en cas de préjudices éventuels ou en face d'une certaine appréhension¹. Et cependant, les éléments qui permettraient de s'assurer objectivement que les conditions requises pour l'application de l'article VI sont remplies, ne manquent pas. En effet, le nouvel accord relatif à la mise en œuvre de cet article VI en cite quelques-uns.

D'autres griefs, de moindre importance il est vrai, peuvent être retenus à l'encontre de l'article VI:

¹ Carbone, E. : Les mesures anti-dumping selon le GATT; illustration des dispositions de l'accord général, examen et commentaire d'une récente décision, législation internationale, Roma, 1956, p. 39, 40.

Le paragraphe I, *litt. b, i*, stipule qu'en cas de comparaison de prix, le prix le plus élevé pour l'exportation d'un produit similaire vers un pays tiers, sera retenu.

Si l'on s'en tient à la lettre, cette règle peut rendre injuste l'application des mesures anti-dumping. C'est que le pays importateur pourrait prendre comme critère de comparaison le prix d'exportation vers un marché relativement peu important où ce prix est de ce fait même très élevé. L'injustice serait encore plus grande lorsque le prix d'exportation qualifié de prix de dumping n'est pas inférieur à celui que l'exportateur applique à la majeure partie de ses exportations vers les marchés tiers.

C'est pour cette raison qu'un amendement fut apporté à cette règle dans le nouvel accord relatif à l'application de l'article VI.

Sans modifier la règle de cet article, l'on s'est contenté d'en atténuer la rigueur par la qualification donnée du « prix pays tiers » de sorte que ce prix peut bien être le prix d'exportation le plus élevé quand il est représentatif des prix de vente pratiqués sur les marchés tiers.

- Le critère des frais de production établi au paragraphe I, *litt. b, ii*, s'est avéré, à son tour, incomplet dans la pratique. Le calcul des frais de production est cause de beaucoup plus de difficultés que ne le sont ceux qui procèdent de la comparaison de deux prix, surtout lorsque les frais généraux sont répartis sur différents produits originaires d'une seule et même entreprise, et quand même qu'on parvienne à faire, avec le concours de l'entière bonne volonté du producteur, une sommation sans failles de tous les éléments constitutifs du prix de revient, parce que, même en pareil cas, il n'est pas dit que les décisions prises ne le seraient pas sans une certaine dose d'arbitraire.

Par ailleurs, la partie intitulée: Notes et dispositions additionnelles de l'article VI de l'Accord général, est entâchée d'obscurités.

En premier lieu, on ne voit pas clairement la raison pour laquelle cette partie de l'Accord général traite du problème des exportations à bas prix en provenance des pays dont le commerce fait l'objet d'un monopole complet ou quasi complet et où tous les prix intérieurs sont fixés d'autorité par l'Etat! En effet, le seul point commun qui existe entre le dumping et ces exportations, c'est-à-dire celles provenant d'Etats centra-

lisés, est le prix bas des marchandises exportées; il n'empêche cependant que les deux problèmes n'en demeurent pas moins distincts et spécifiquement différents.

Pour éviter toute confusion possible et marquer cette spécificité, le GATT aurait dû traiter à part le problème du commerce avec les pays à économie planifiée. Au demeurant, dans le cas d'exportations à bas prix en provenance de ces derniers, il est pratiquement impossible, ainsi que nous l'avons déjà dit, de déterminer, suivant un quelconque critère, s'il y a discrimination de prix; au surplus les expressions telles que « valeur normale », opération commerciale normale, coût de production, etc... » perdent toute signification quand on passe de l'économie de marché à l'économie planifiée.

L'annexe I (Notes et dispositions additionnelles de l'article VI), on eut soin d'ajouter: « qu'une comparaison exacte avec les prix intérieurs du dit pays ne soit pas toujours appropriée. » Nous croyons qu'il aurait été plus exact de dire qu'« une telle comparaison s'avère tout à fait impossible. »

Dans la pratique, les pays qui frappent de droits anti-dumping ou de droits compensateurs les importations en provenance de pays à commerce d'Etat, tiennent fréquemment compte du niveau de prix sur d'autres marchés comparables ou à défaut d'une telle méthode, entrent tout simplement en consultation avec le pays exportateur. Le Canada, par exemple, a suivi ce dernier procédé, en concluant des accords bilatéraux avec certains pays à commerce d'Etat^{1, 2}.

Nous ne reprendrons plus les arguments et les exemples qui nous déterminent à considérer cet aspect dans les relations économiques internationales comme un problème spécifiquement différent de celui du dumping; nous nous contenterons de renvoyer à ce qui a été déjà dit au chapitre I B.

- D'autre part, les paragraphes 2 et 3 (note 2) spécifient que, dans certains cas de pratiques de taux de change multiples, des droits anti-dumping peuvent être levés. L'on se demande s'il est possible de constater une pratique de dumping, dans l'acceptation même du GATT, lorsque ces taux de change multiples sont

¹ GATT : Les droits anti-dumping et les droits compensateurs, Genève, juillet, 1958, p. 16.

² L'Huillier, J. A. : La coopération économique internationale 1957-1959, Paris, 1959, p. 22.

établis par le pays exportateur, c'est-à-dire lorsque c'est l'Etat qui, ayant le monopole des devises et se réservant le droit de fixer des taux de change, établit des échanges divers d'exportation suivant les classes de marchandises.

Pour pouvoir y répondre, il apparaît nécessaire de revenir à la définition du dumping et de se rappeler que dans l'hypothèse la plus courante on constate une pratique de dumping lorsqu'il y a une vente pour l'extérieur à un prix inférieur à celui exigé par le producteur sur son propre marché intérieur. Or, il est clair que le prix pour l'extérieur est généralement exprimé dans la monnaie du pays importateur (ou dans des cas particuliers dans une autre monnaie de référence) tandis que le prix intérieur est nécessairement établi dans la monnaie courante du pays exportateur. Il s'en suit que pour convertir le prix exprimé en monnaie étrangère en celle de l'exportateur afin d'exprimer deux prix par la même monnaie, l'on ne peut qu'appliquer un taux de change. S'il existe plusieurs taux de change officiels, on prendra soin d'appliquer le taux d'exportation correspondant à la marchandise en question et on obtiendra alors le prix correspondant au prix intérieur; à moins, naturellement, que l'exportateur ne pratique le dumping indépendamment de la question du taux plus favorable et dans ce cas nous retomberons purement et simplement dans le cas général.

Nous pouvons conclure de ce qui précède que la condition nécessaire pour qu'il y ait dumping, c'est-à-dire la discrimination de prix, fait ici défaut. Il reste qu'en cas de taux de change multiples, l'exportation incriminée est tout simplement favorisée par une intervention des autorités pouvant être interprétée comme une subvention. Il serait dès lors déplacé de lever un droit anti-dumping parce qu'on se trouve dans ce cas devant un dumping de subvention qui autorise la perception de droits compensateurs.

C. Rapport entre l'article VI et l'article XVI (subventions) de l'Accord général (voir annexe I).

A la lecture de ce texte il apparaît qu'en principe, l'octroi de subventions en vue d'augmenter le volume des exportations, n'est pas interdit; n'est pas, non plus interdite, la levée de droits paratarifaires sous forme de droits compensateurs perçus sur des marchandises à importer. L'article VI stipule qu'un pays importateur

peut percevoir des droits compensateurs sur des produits qui ont bénéficié directement ou indirectement d'une subvention à l'exportation ou à la production et dont l'importance menace de causer un préjudice important à une branche de la production nationale. Le fait que l'octroi de certaines subventions soit autorisé aux termes de l'article XVI de l'Accord général ne prive évidemment pas le pays importateur de la latitude d'imposer les droits compensateurs prévus à l'article VI sur les produits subventionnés¹.

D. Acception pratique de l'article VI.

Comme il a été déjà dit au chapitre précédent, la valeur pratique du règlement anti-dumping dans l'Accord général est très limitée. Les clauses anti-dumping du GATT n'ayant aucun caractère obligatoire pour les pays membres, le plus grand nombre de ceux-ci ont maintenu leur propre législation anti-dumping et entendent conserver en outre leur autonomie en matière de commerce extérieur. Cela procède en grande partie de ce que sur un grand nombre de points, l'article VI manque tellement de clarté que l'alignement des législations nationales sur le règlement de cet article serait, pour de nombreux pays, source de confusions multiples dans l'interprétation des concepts à l'échelle internationale et susciterait de nouveaux problèmes et de nouvelles difficultés.

L'on peut donc affirmer que les Etats membres n'ont pas eu souvent recours au règlement anti-dumping du GATT. Rappelons, en effet, que depuis sa création, le GATT n'a été signifié que d'une seule plainte, celle que l'Italie introduisit, en 1954, auprès du « Panel of Complaints » contre la Suède qui avait établi un droit anti-dumping sur des bas de fabrication italienne. L'étude de cette plainte a mis au grand jour les difficultés que suscite l'interprétation de l'article VI. Il va sans dire qu'on ne saurait accorder à ce cas isolé une valeur jurisprudentielle quelconque.

E. L'accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI du GATT (voir annexe I).

1. Naissance de l'accord.

Les développements précédents ont fait apparaître, qu'en fonction de son efficacité pratique douteuse, l'article VI de l'Accord

¹ GATT : Les droits anti-dumping et les droits compensateurs. Rapport du groupe d'experts, Genève, mars 1961, p. 21.

général n'a pu contribuer, que dans une très faible mesure, à l'établissement d'une réglementation internationale concernant la création d'obstacles tarifaires et paratarifaires. Les divergences législatives et administratives dans les méthodes et les modalités d'exécution étaient depuis longtemps considérées comme facteurs de trouble dans les relations commerciales internationales.

Déjà en 1955, le Secrétariat du GATT avait reçu des Etats membres, mandat de dresser un inventaire des lois et règlements anti-dumping existants; l'année d'après, il fut invité à faire, avec l'aide d'experts nationaux, une analyse systématique des droits en vigueur dans les Etats membres (Australie, Belgique, Canada, Etats-Unis, Nouvelle-Zélande, Fédération de la Rhodésie et du Nyassaland, Suède, Union Sud-Africaine).

Le rapport établi et publié en 1958 à ce sujet, nous donne une idée précise des réglementations anti-dumping des huit pays précités situés dans les différentes parties du monde.

Un second rapport suivit en 1959 dans lequel des additions et des corrections furent apportées au rapport de 1958.

A l'issue de cette étude les membres du GATT, conscients de la nécessité d'approfondir l'examen de certaines questions techniques touchant les droits anti-dumping ou les droits compensateurs, constituèrent à cet effet un groupe d'experts.

Après deux réunions, en avril 1959 et en janvier 1960, consacrées à l'examen de ces questions, le groupe d'experts exposa ses conclusions dans deux rapports que les membres contractants du GATT approuvèrent respectivement à leurs quinzième et seizième sessions.

De ces deux rapports, il apparaît que les experts sont convaincus que les pays devraient éviter à tout prix d'abuser des droits anti-dumping ou compensateurs parce qu'un tel usage abusif compromettrait le résultat des efforts accomplis depuis la guerre, pour enrayer les obstacles aux échanges internationaux. L'imposition de ces droits doit être considérée comme une mesure exceptionnelle et temporaire prise dans des cas précis de dumping ou de subvention préjudiciable aux parties intéressées¹.

Mais les deux rapports de 1958, 1959 et l'étude des experts n'apportèrent aucune solution satisfaisante au problème des modalités d'application de l'article VI de l'Accord général.

¹ GATT : Les droits anti-dumping et les droits compensateurs. Rapport du groupe d'experts, Genève, mars 1961.

Il fallait attendre encore jusqu'en mai 1963 pour voir se dessiner à l'horizon international le prélude d'une telle solution. En effet, à l'assemblée ministérielle du GATT de ce mai 63 et sous l'initiative des Etats-Unis, il fut décidé d'engager des négociations multilatérales dans ce sens en prenant comme point de départ et comme modèle l'« United States Trade Expansion Act de 1921 ».

C'est sur cette base que commencèrent les Négociations Kennedy, plus particulièrement connues, depuis, sous le nom de « Kennedy Round ».

Ces négociations ne visaient pas uniquement la réduction linéaire des tarifs douaniers, mais devaient examiner également les obstacles non tarifaires et paratarifaires.

Il est apparu, en effet, que dans la pratique, certains pays — les Etats-Unis en tête — appliquent souvent les mesures paratarifaires à des fins protectionnistes contre les marchandises originaires, la plupart du temps, des pays de l'Europe de l'Ouest et du Japon qui s'en sont souvent plaints.

Les négociations furent longues, dures et laborieuses, elle ne devaient se terminer que quatre ans après leur ouverture; les travaux ne furent en effet terminés que le 1^{er} mai 1967. La rédaction de l'accord ne fut pas chose aisée; cela tenait, en premier lieu, aux débats tarifaires particulièrement serrés et également aux divergences d'opinion autour des définitions, des concepts et des clauses de cet accord.

Tout au long des négociations, la délégation des Etats-Unis se fit particulièrement distinguée par son insistance à vouloir convaincre les pays membres des avantages qu'ils auraient à aligner leurs lois nationales, en élaboration, sur la législation anti-dumping américaine. Les pays d'Europe et le Japon s'y opposèrent énergiquement parce qu'ils estimèrent et à juste raison, que l'United States Anti-dumping Act laisse de nombreuses possibilités à l'application de mesures protectionnistes^{1, 2, 3}. Le 1^{er} mai, le nouvel accord sur la mise en œuvre de l'article VI était rédigé et

¹ Britain leads European criticism of U. S. Anti-Dumping, dans : Business Abroad, The international trade review, New York, No 3, February 7, 1966.

² Francis, D. R. : GATT talks spawn debates on antidumping, dans : The Christian Science Monitor, London, July 1966. « ... the Treasury would withhold appraisal of the amount of duties imposed on the imported items. Some cases took three years to be resolved ».

³ Dreyer, H. P. : Work on Anti-Dumping rules moving slowly dans : The Journal of Commerce, New York, March 25, 1966.

présenté. Il constitue un code anti-dumping et contient des dispositions finales sur les conséquences juridiques qui découlent, sur le plan national, de son acceptation, ainsi que des dispositions relatives à la création d'un organisme international de consultation sur des problèmes d'exécution.

Le Comité des négociations — organisme directeur du Kennedy Round — en prit acte fin juin 1967 et fit figurer l'accord parmi les résultats mentionnés dans l'acte final des Négociations Kennedy 1964-1967.

2. Entrée en vigueur de l'accord et conséquences par rapport aux pays signataires.

Comme nous l'avions signalé plus haut, l'accord fut ouvert à l'acceptation à partir du 30 juin 1967 et entra en vigueur à l'égard des pays qui l'avaient accepté, le premier juillet 1968. Pour les pays qui l'auraient accepté après cette dernière date, l'accord n'entrait naturellement en vigueur qu'à dater du jour de son acceptation.

Il n'est pas sans intérêt, de relater ici, les conséquences de l'accord sur les différentes législations nationales des pays ayant signé l'accord avant le premier juillet 1968.

Nous rangerons ces pays en cinq groupes:

- Ceux qui acceptèrent l'accord sans réserve,
- les pays de l'AELE,
- les pays qui signèrent sous réserve de ratification,
- la CEE,
- la Finlande.

Les pays qui ont signé l'accord sans réserve sont: la Belgique, la Grèce, la France, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, la Yougoslavie, la Tchécoslovaquie (voir pour ce pays le chapitre VII), le Canada, les Etats-Unis et le Royaume-Uni. A propos de ces derniers trois pays, nous soulignons ce qui suit:

Le Canada.

Bien qu'ayant signé l'accord avant le 1^{er} juillet 1968, le Canada ne put, cependant, prendre dans les délais prévus dans l'accord — fin 1968 — les dispositions législatives de mise en œuvre du nouvel article VI, en raison de la dissolution du Parlement et des élections générales qui suivirent. Le projet de loi anti-dumping canadien publié en septembre 1968 reprit les règlements prévus

dans l'accord que nous venons de voir plus haut ¹. On y lit: « La modification la plus importante que l'on doit maintenant apporter à la législation canadienne se rattache à la disposition du Code prescrivant qu'il doit y avoir une décision de prise, au nom du gouvernement, à l'effet qu'il y a eu préjudice notable ou menace de préjudice notable à une industrie canadienne, avant que des droits anti-dumping puissent être définitivement imposés. Le Code anti-dumping énonce également certaines règles de procédure dans les limites desquelles les signataires sont convenus d'appliquer leurs lois. »

Les Etats-Unis.

En raison de l'attitude particulièrement réticente des ² Etats-Unis lors des négociations et de l'acceptation du nouvel accord du GATT, nous consacrerons la dernière partie du présent chapitre à une comparaison que nous établirons entre le nouvel accord et l'US Anti-Dumping Act de 1921, cette dernière loi ayant été comme nous le savons, la cible d'accusations et de plaintes des pays de l'Europe de l'Ouest et du Japon à l'endroit de la politique protectionniste des USA. Tout porte à croire, au demeurant, qu'en dépit de sa signature de l'accord et de l'amendement apporté au US Anti-Dumping Act, en 1958, les Etats-Unis ne tarderont pas à recourir à leurs textes législatifs pour les besoins de leur politique protectionniste. Un premier pas a été déjà fait en cette direction quand, le 25 octobre 1968, le Président Johnson promulgua une loi qui stipule, d'ailleurs clairement, que l'accord de Genève ne serait valable que dans la mesure où ses clauses seraient conformes à la loi américaine de 1921 à la jurisprudence y relative ³.

Le Royaume-Uni.

Vu l'importance de la législation anti-dumping dans ce pays, nous estimons utile d'en donner un bref aperçu historique et d'en souligner l'évolution durant les deux périodes suivantes :

¹ Livre blanc sur l'antidumping, Gouvernement du Canada, Ministre des finances, Ottawa, septembre 1968.

² Lawrence, R. : Capitol quiet on dumping code talks, dans : The Journal of Commerce, New York, August 15, 1966.

³ Une loi américaine restreint la portée de l'Accord International Anti-dumping, dans : Le Monde, 29 octobre 1968, p. 26.

- celle antérieure à 1957. Le texte législatif qui régissait la matière de dumping était le « Safeguarding of industries act » de 1921. La deuxième partie de cette loi stipulait qu'il était possible de déposer plainte auprès du « Board of Trade Committees » chaque fois qu'il existait des soupçons de dumping. Viner¹ ne pouvait certes pas prévoir que, durant les onze années d'application de cette loi, deux requêtes seulement seront présentées et seront, au demeurant, toutes les deux rejetées.
- Le 17 avril 1957, une nouvelle loi anti-dumping la « Customs Duties Dumping and Subsidies Act » entra en vigueur. Depuis cette date et jusqu'en 1962, 34 requêtes furent présentées en application des dispositions de cette nouvelle loi; cinq furent retenues; onze retirées par suite de négociations bilatérales ou multilatérales; dix rejetées et il n'en restait, fin 1962, que quatre à l'étude.

Nous réserverons au chapitre XIII un développement spécial à la réglementation anti-dumping dans la zone libre échange de l'AELE. Le Danemark, la Norvège, la Suisse et le Royaume-Uni sont, comme nous le savons, parmi les pays signataires du nouvel accord.

Pour ce qui regarde la Suisse, notons qu'en dépit de la forte pression qu'a dû subir l'industrie suisse à maintes reprises, ce pays n'avait pas, avant 1962, une législation anti-dumping. Le premier texte en vigueur jusqu'au premier juillet 1968 était la loi fédérale promulguée le 10 octobre 1962. Cette loi stipulait:

¹ Viner, J.: *Dumping: a problem in international trade*, Chicago, 1923, p. 219: « In 1921 there was finally enacted into law after a stormy passage in both Houses of Parliament the Safeguarding of Industries Act which in addition to provisions for the application of import duties on the products of « key industries » and on products coming from countries with depreciated currencies contains elaborate antidumping provisions. The Act provides that if, on complaint being made to the Board of Trade to that effect, it appears to the Board of Trade that foreign manufactured goods of any class or description other than articles of food or drink are being sold or offered for sale in the United Kingdom at prices below the cost of production thereof as defined in the Act, and that by reason thereof employment in any industry in the United Kingdom is being or is likely to be seriously affected, the Board may refer the matter for inquiry to a committee constituted for the purpose of this part of the Act ».

Article 4, 2^e alinéa:

« D'une manière générale, le Conseil fédéral est autorisé, dans le cas où des mesures arrêtées par l'étranger sont de nature à entraver le commerce suisse et dans ceux où l'effet des droits de douane suisses est paralysé par des primes d'exportation ou faveurs analogues, à prendre les dispositions qui lui paraîtront appropriées aux circonstances. »

La Suisse qui a toujours préféré recourir, en cas de difficultés, aux négociations bilatérales, est l'un des premiers et rares pays qui soit convaincu de l'efficacité d'une telle procédure. Elle en a d'ailleurs donné la preuve à maintes reprises.

Les pays qui signèrent l'accord sous réserve de ratification sont l'Autriche, la République Fédérale d'Allemagne et les Pays-Bas. Il est à noter que ce dernier pays n'a jamais eu une législation anti-dumping et s'en est toujours tenu à l'écart. En 1920, le gouvernement néerlandais soumit à la Chambre une loi anti-dumping pour protéger tout spécialement ses industries chimiques et celles de l'acier contre les importations de dumping. La loi ne suscita aucun enthousiasme et fut rejetée; l'intégration actuelle des marchés internationaux et la nécessité d'une saine politique commerciale multilatérale portent cependant à croire que, les Pays-Bas engagés comme ils sont dans la CEE, prendront progressivement des dispositions législatives dans ce sens; et s'ils ont accepté le nouvel accord sous réserve de ratification, ce fut croyons-le, en raison des lenteurs de son appareil administratif¹.

La Communauté Economique Européenne s'était prévaluée, dans le cadre de l'accord du GATT, de sa propre réglementation anti-dumping qui, à l'encontre du nouvel accord, traite également du dumping de subvention.

Enfin, la Finlande qui est parmi les pays signataires de l'accord sous réserve de ratification, élabore une nouvelle loi adaptée à la situation toute particulière de sa politique commerciale.

3. Analyse et commentaires du nouvel accord (voir annexe I)

Ce nouvel accord du GATT demeure encore bien loin de la perfection; c'est un compromis avec toutes les imperfections qu'im-

¹ GATT : Accord relatif à la mise en œuvre de l'art. VI, Communication du Royaume des Pays-Bas, Restricted, L/3026, Genève, 14 juin 1968.

plique le terme en lui-même. En effet, les négociations du Kennedy-Round étalèrent au grand jour les conceptions les plus diverses, des tendances divergentes, des positions rigides et quasiment irréductibles et des intérêts nationaux âprement défendus. Il était dès lors inéluctable, pour ménager le chou et la chèvre, que dans la rédaction de ce document, on eût recours à des formulations imprécises ou générales pouvant donner lieu à plus d'une interprétation.

Mais en dépit de toutes ces failles, il est indéniable que ce nouvel accord marque un progrès par rapport au précédent et pourrait servir d'instrument utile et de point de départ à une interprétation cohérente et uniforme de l'article VI. Il permettrait ainsi d'atteindre, avec moins de difficultés, les objectifs qu'on est en droit d'attendre du GATT, c'est-à-dire la libéralisation et l'élargissement du commerce international, sans pour autant négliger d'assurer une protection efficace de la production contre les distorsions et les préjudices effectifs que causent les pratiques considérées de dumping.

L'un des aspects les plus positifs de ce nouveau code international est, sans conteste, l'article 14 des clauses finales qui rend obligatoire l'introduction après leur adaptation au droit national de chaque pays signataire, de certaines dispositions bien déterminées, dans les lois et règlements nationaux. L'autonomie du pouvoir législatif de l'Etat ou des communautés économiques supranationales se trouvent, dans ce domaine, limitée à ce qui est autorisé dans l'accord. Un pas important est ainsi fait vers une harmonisation des différentes règles anti-dumping nationales¹.

Comme on a pu le remarquer, nous avons emprunté à dessein, la forme conditionnelle en disant que ce nouvel accord « pourrait » permettre une interprétation uniforme de l'article VI parce que, d'une part, nous estimons que le nouvel accord a laissé une large latitude, aux signataires, dans leur choix des garanties qu'ils seraient appelés à donner pour l'application d'un traitement juridique objectif; cette faille, ajoutée à la carence de jurisprudence nationale et internationale, risquant de créer à nouveau des divergences dans l'interprétation de ce nouveau code du GATT; et parce que d'autre part, le Comité des pratiques anti-dumping créé à la demande des pays signataires, fait contre-poids à cette liberté, dans le choix des garanties, dans la mesure où il saura dans la

¹ Taloen, S. : Le code antidumping du GATT, dans : Annexe, Aperçu mensuel de l'évolution économique, Bruxelles, No 9, sept. 1967, p. 2.

pratique, intervenir à bon escient et efficacement. Ce comité dans lequel siège les délégués de ces pays s'est réuni pour la première fois lors de la 25^e séance des membres du GATT¹.

Pour ce qui regarde le commerce avec les pays à économie planifiée, le nouvel accord s'est montré laconique; il se contente, dans l'article 2 litt. g, de stipuler que la clause de la deuxième disposition additionnelle relative au paragraphe premier de l'article VI de l'Accord général, reste en vigueur. Il s'est également abstenu d'entrer dans les détails du problème des comparaisons de prix en cas d'exportations à bas prix en provenance de pays à commerce d'Etat; cette attitude est, à notre point de vue, une sage mesure de prudence. Elle tient vraisemblablement aux difficultés insurmontables de comparaisons auxquelles nous faisons allusion plus haut, difficultés qui auraient rendu impossible une solution satisfaisante de ce problème dans le cadre de l'article VI. D'ailleurs nous avons dit sans ambages, l'on s'en souvient, que le fait d'avoir traité du commerce avec les pays à économie planifiée dans cet accord constitue en lui-même une fâcheuse confusion; ce problème de commerce avec le bloc de l'Est étant spécifiquement et juridiquement différent de ceux qui font l'objet de l'article VI et devait de ce fait constituer un sujet à part². Ou alors, si l'on tenait à embrasser les relations économiques internationales dans leur ensemble intégral, l'on aurait dû, dans ce cas, opérer une refonte totale de l'article VI et diriger le GATT ou toute autre organisation adéquate à créer, suivant une optique beaucoup plus large et des vues plus prétentieuses. Ces mêmes considérations seraient une réponse pertinente à ceux qui s'aviseraient de savoir pourquoi, par exemple, le nouvel accord n'a pas abordé les mesures anti-dumping relatives aux taux de change multiples d'autant plus que la note 2 (paragraphe 2 et 3) affirme que certaines pratiques de taux de change multiples peuvent être considérées comme relevant

¹ GATT : La vingt-cinquième session des Parties Contractantes à l'Accord général, tenu à Genève, du 1^{er} au 29 novembre 1968, Genève, 12 décembre 1968, p. 14.

² Curzon, Gerard and Victoria : After the Kennedy Round, London E.C. 2, 1968, p. 18 : «... in the absence of comparable price systems in the market economies and in collectivist countries, matters such as anti-dumping and market disruption measures have been provided for in an additional protocol. thus laying down the first code of conduct between state trading and market economy countries... Quite apart from the positive political implications, the knowledge which will be acquired in dealing with these wholly state-trading countries in the years to come will no doubt help to solve problems of partial state-trading as practised by many of the less-developed countries ».

du dumping de prix contre lequel des droits anti-dumping peuvent être levés.

Qu'il nous soit permis de rappeler que dans l'étude de taux de change fixe entreprise au chapitre V F 5, nous disions que l'on pouvait considérer ce procédé comme un système d'imposition de taxes ou d'octroi de subvention par le biais du système de change; les droits anti-dumping ne sauraient donc juridiquement être utilisés dans ce cas comme armes légales contre ces pratiques, l'on devrait se servir plutôt de droits compensateurs parce qu'il s'agit là, comme nous le disions, d'une des formes de dumping de subvention.

Il y a lieu de faire également remarquer que le nouveau code anti-dumping du GATT ne se prononce nulle part sur les droits compensateurs. Cette omission n'est cependant pas intentionnelle; le manque de temps n'a pas permis de traiter ce problème d'une manière approfondie lors des négociations du Kennedy Round.

Etant donné l'importance notable de cette question, des propositions furent faites à ce sujet, à l'organe suprême du GATT au lendemain des négociations, aux fins de former un groupe de travail qui se mettrait à l'étude des problèmes de subventions dans le cadre du commerce international. Ces problèmes se sont avérés à l'étude, plus complexes encore et les difficultés à les surmonter, plus nombreuses que ceux qu'on a cru résoudre et surmonter après quatre ans de négociations.

Pour ne nous en tenir qu'au problème crucial du commerce des produits agricoles, nous pouvons affirmer que tous les produits agricoles font ouvertement l'objet d'un dumping de subvention — (mis à part peut-être certains produits tropicaux). Des négociations engagées, dans le cadre du GATT, au niveau de groupes de travail au sujet de la fixation des prix minimums de certains groupes de produits agricoles, laissent espérer une solution prochaine à ces problèmes. Dans cet ordre d'idées, des consultations du groupe de travail du GATT eurent lieu en février 1969 afin de parvenir à fixer un prix minimum aux produits laitiers.

Pour terminer, nous estimons que la plus grande faille du nouvel accord et le grief le plus grave qu'on est largement fondé à formuler à son encontre est, à notre avis, l'absence dans ce document international, d'une réglementation touchant le dumping au niveau du commerce entre pays développés et pays en voie de développement. On peut tout simplement supposer que ces derniers cherchent refuge dans des pratiques de dumping afin d'acquérir de

haute lutte une place pour leurs marchandises sur le marché mondial.

Les pays en voie de développement sont confrontés, dans leur commerce international, avec deux phénomènes qui les acculent à recourir au dumping; il s'agit d'abord de la structure même de leur économie et ensuite des caractères spécifiques des marchés sur lesquels ils vendent leurs produits. Nous reviendrons dans la VI^e partie sur les différents aspects de ces problèmes.

Les pratiques de dumping des pays en voie de développement empruntent dans la plupart des cas, la forme du dumping de subvention. Elles représentent par conséquent, un terrain d'élection pour l'étude des groupes de travail dont il a été question plus haut. Les recherches qu'entreprennent ces groupes concernent précisément, pour un avenir immédiat, les problèmes de dumping de subvention. Sans vouloir approfondir la question, on peut toutefois se demander si toutes les conceptions touchant le dumping relatif au commerce avec les régions en voie de développement et au commerce de ces régions entre elles ne devraient pas être aiguillées sur une voie toute différente.

F. Comparaison entre l'United States Anti-Dumping Act 1921 et l'Accord de mise en œuvre de l'article VI du GATT.

(Voir annexe II.)

Les Etats-Unis et quatorze autres pays furent les seuls pour lesquels l'accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI eut une signification concrète et pratique à dater du 1^{er} juillet 1968.

En vue de l'entrée en vigueur de cet accord, les Etats-Unis dûrent modifier leur législation relative au dumping de prix. Cette nouvelle législation se heurta à une très forte opposition, mais fut finalement adoptée¹. Elle fut publiée au « Federal Register »², le

¹ Der amerikanische Senat gegen den Antidumpingkodex des GATT, dans : Neue Zürcher Zeitung, Nr. 251, Zürich, 12. September 1968, p. 17 : « Der amerikanische Senat hat am Montag (9. September) den im Zusammenhang mit der Kennedy-Runde ausgehandelten Antidumpingkodex des GATT für nichtig erklärt und das Schatzamt angewiesen, zu der bis Mitte des Jahres gültigen alten Regelung zurückzukehren. Industriekreise und eine Mehrheit der Tariffkommission vertreten bekanntlich die These, die Neuregelung stehe über weite Strecken im Gegensatz zur internen Gesetzgebung, während die Administration geltend macht, im Rahmen der « Antidumping Act » von 1921 zu operieren. Das Gesetz geht nun an den Differenzbereinigungsausschuss, wo die Regierung ihren Standpunkt mit grösserem Erfolg durchzusetzen hofft. Sollte der Antrag des Senats die legislative Hürde trotzdem nehmen, so besteht noch immer die Möglichkeit

1^{er} juin 1968. Le 25 octobre de la même année, c'est-à-dire moins de quatre mois après l'entrée en vigueur du nouvel accord, le président Johnson devait promulguer une loi qui limita sérieusement la portée de cet accord¹.

Comme nous l'avons souligné plus haut, cette loi stipule en effet que l'accord de Genève ne serait valable que dans la mesure où ses conditions sont conformes à la loi américaine anti-dumping de 1921 et à la jurisprudence y relative. Elle intime à la Commission tarifaire des Etats-Unis l'ordre de trancher en faveur de la loi américaine tous les conflits qui pourraient surgir entre elle et le nouvel accord. Etant donné, par ailleurs, que l'article 14 du nouvel accord anti-dumping du GATT stipule que les lois nationales (les lois américaines comprises) devaient être en accord avec les clauses du GATT, il serait particulièrement intéressant de confronter ici la législation américaine avec le nouveau code du GATT et d'en dégager, en les commentant, les divergences éventuelles.

1. Différences entre l'United States Anti-Dumping Act 1921 et le nouveau code du GATT.

La comparaison entre les deux réglementations permet de constater que certaines différences persistent encore entre elles, même après les amendements et adaptations apportés à la loi américaine et prévus par le nouvel accord.

L'analyse de ces différences permet de remarquer qu'en divers points l'Acte anti-dumping américain est moins précis, donnant de ce fait, davantage de latitude de passer à une levée de droits

eines Vetos seitens des Presidenten. Über den Ausgang des Seilziehens herrscht vorläufig einige Ungewissheit. Andererseits ist man sich in Kreisen der Administration darüber klar, dass die Vereinigten Staaten die in Genf getroffene Abmachung zurückgängig machen müsste, sofern die erwähnte Gesetzbestimmung rechtskräftig wird. Ob unter diesen Umständen die übrigen Länder den internationalen Antidumpingkodex dennoch zu verwirklichen bereit sind, wird hier ernsthaft bezweifelt. Jedenfalls droht die Eigenwilligkeit des amerikanischen Kongresses nun auch diesen Teil der Kennedy-Runde zu Fall bringen, nachdem bereits die Abschaffung des American Selling Price System » — und damit auch die entsprechenden Konzessionen von Seiten der andern Partner einstweilen hinfällig geworden sind ».

² Antidumping Regulation, Department of the Treasury, Bureau of Customs, dans : Federal Register (U. S.). Vo 133, No 107, Saturday, June 1, 1968, p. 8244 et suiv.

¹ Une loi américaine restreint la portée de l'Accord international Anti-Dumping, dans : Le Monde, 29 octobre 1968.

douaniers. La loi limitative du 25 octobre 1968 a pour but d'appliquer les dispositions de la loi américaine et la jurisprudence correspondante aux conflits éventuels touchant l'interprétation de ces deux réglementations anti-dumping.

Nous n'avons pas jugé utile de reprendre ici les modifications intervenues par suite de la ratification du nouvel accord du GATT parce que, d'une part, elles ne traitent que de la clause de la « valeur équitable » (fair value) et ne donnent que des instructions (availability of information) et sont, d'autre part, longues et très détaillées. Par surcroît, ces amendements ne présentent aucun intérêt pour cette étude comparative.

Pour plus de renseignements, le lecteur trouvera en annexe II le texte de United States Anti-Dumping Act de 1921.

a) *Différence en ce qui concerne les marchandises qui causent préjudices*

Une première différence procède de la qualification donnée aux marchandises pouvant causer des préjudices; il apparaît, en effet, que l'United States Anti-Dumping Act ne parle que de « marchandises de l'espèce », tandis que le nouvel accord emploie, lui, l'expression de « produits similaires » pour lesquels il donne, de surcroît, une description très claire (art. 2, litt. 8). L'article 3, litt. d, spécifie à son tour que: « lorsque la production nationale du produit similaire n'a pas d'identité distincte en fonction de ces critères, l'effet des importations qui font l'objet d'un dumping sera évalué par examen de la production du groupe de produits le plus étroit, comprenant le produit similaire ».

Il peut sembler troublant que la Sec. 202, litt. b et e, de la loi américaine parle également de « marchandises de l'espèce ou similaires »; l'on ne devrait cependant pas s'y méprendre parce que cette spécification est strictement limitative et ne se réfère qu'à la comparaison d'une part, du prix d'achat (purchase price) et du prix de vente « pratiqué par l'exportateur » (exporter's sales price) avec, d'autre part, la valeur sur le marché étranger (foreign market value); elle n'a donc rien à faire avec la clause concernant les marchandises de la Sec. 201, litt. a, de l'United States Anti-Dumping Act.

b) *Préjudice et préjudice important*

Une seconde différence qui apparaît, de prime abord, de la comparaison, est celle qui découle de la spécification du préju-

dice: Le US Anti-Dumping Act se contente du mot « préjudice » (art. 201, litt. a) alors que l'accord du GATT est plus limitatif lorsqu'il parle de « préjudice important ».

Un groupe d'experts¹ a d'ailleurs, dans le cadre du GATT, traité du sens dans lequel la notion de préjudice devrait être entendue. Il a estimé qu'il n'était pas possible d'établir des définitions ou règles précises à ce sujet, mais qu'il y aurait cependant lieu d'adopter une norme commune dans l'application de ce critère et que les décisions à cet égard devraient être prises par de hautes instances. Il a été suggéré que la législation nationale qui prévoit la notion de préjudice sans qualification soit entendue comme si le qualificatif « important » y figurait.

La loi américaine ne définit pas ce qu'il faut entendre par préjudice et laisse ainsi à la « Commission du Tarif » le soin de décider dans chaque cas, si l'économie nationale subit ou risque de subir un préjudice ou si les opérations en cause sont de nature à empêcher la création d'une branche de production.

La Commission tient habituellement pendant l'enquête des audiences publiques où toutes les parties intéressées peuvent se faire entendre².

Contrairement à la loi américaine qui laisse toute liberté à la Commission du Tarif dans l'établissement des critères et qui, de ce fait, laisse la porte ouverte à l'arbitraire ou du moins risque d'entacher l'objectivité des décisions, le nouvel accord du GATT par souci d'objectivité laisse à la loi, en l'occurrence l'article 3 nouveau, le soin de définir le préjudice causé, d'en déterminer l'importance, d'apprécier la menace d'apparition d'un tel préjudice et le ralentissement pouvant être provoqué dans l'établissement d'une branche d'une industrie nationale³. Les autorités chargées

¹ GATT : Les droits antidumping et les droits compensateurs, Rapport du groupe d'experts, Genève, mars 1961, p. 10.

² Crombrughe, X. de : Un aspect du protectionnisme américain : la nouvelle réglementation antidumping dans : Reflets et perspectives de la vie économique, Bruxelles, No 1, janvier 1965, p. 45 et suiv.

³ Sur ce dernier point aussi le « US Anti-Dumping Act, 1921 » et l'accord du GATT divergent. Dans le « US Anti-Dumping Act, 1921 » il est question notamment du cas où « la création d'une telle industrie est rendue impossible ». Le nouvel accord du GATT possède ici aussi un caractère limitatif. Dans le cas d'un retard causé à la création d'une production nouvelle dans le pays d'importation, des éléments de preuve convaincants de l'établissement prochain d'une production devront être apportés, qui consisteront, par exemple, à montrer que les plans en vue d'une nouvelle production en sont à un stade assez avancé, qu'une usine est en cours de construction ou que des machines ont été commandées.

de l'enquête doivent, d'une part, se préoccuper des conséquences du dumping et, d'autre part, tenir compte de tous les autres facteurs susceptibles d'exercer une incidence défavorable sur la production.

Afin de déterminer si l'importation d'une marchandise cause ou menace de causer préjudice ou risque de ralentir sensiblement l'établissement d'une branche d'industrie et afin de permettre l'appréciation de l'importance du préjudice, le nouvel accord énumère dans son article 3, litt. b et c, les critères de comparaisons dont on doit tenir compte et qui sont :

- le chiffre d'affaires,
- la part du marché,
- les bénéfices,
- les prix,
- les résultats obtenus à l'exportation,
- l'emploi,
- le volume des importations faisant l'objet d'un dumping,
- le volume des autres importations,
- le taux d'utilisation de la capacité de production nationale,
- la productivité,
- les pratiques commerciales restrictives,
- le volume et les prix du produit en question importé sans le dumping,
- la concentration de la demande due à la substitution d'autres produits ou à des modifications du goût des consommateurs,
- la concurrence entre les producteurs nationaux eux-mêmes.

c) Importance de l'industrie à protéger

Une autre divergence est à relever entre les deux réglementations et le critère d'importance de l'industrie à protéger. La législation des Etats-Unis appelle les mesures anti-dumping lorsqu'un préjudice a été causé ou risque d'être causé à une branche de l'industrie, ou bien, si l'établissement d'une industrie est empêché. (Sec. 201, litt. a.) Dans un pays qui a accepté le code du GATT dans son intégralité, les mesures anti-dumping ne peuvent être appliquées — en cas de marchés séparés — que dans la partie du marché où d'importants préjudices apparaissent ou

menacent d'apparaître ou si l'établissement d'une branche de l'industrie y est fortement empêché. En effet, l'article 4, litt. aii, du GATT stipule: « dans des circonstances exceptionnelles, un pays peut, en ce qui concerne la production en question, être divisé en deux ou plusieurs marchés compétitifs et les producteurs à l'intérieur de chaque marché peuvent être considérés comme représentant une production distincte si, en raison des frais de transport, tous les producteurs d'un tel marché vendent la totalité ou la quasi-totalité de leur production du produit en question sur ce marché et qu'il n'y est vendu aucune ou presque aucune quantité du produit en question ailleurs dans le pays... ». Les droits anti-dumping ne sont perçus, dans ce cas, que sur les produits en question expédiés vers cette zone.

d) *Différence dans la procédure anti-dumping*

Les règles de procédure anti-dumping furent également modifiées et l'on ne saurait dire avec certitude que cet amendement américain fut consenti pour obtempérer aux critiques que les pays de l'Europe de l'Ouest et le Japon formulaient à l'endroit de cette même procédure:

« Simultanément, les Européens critiquent les pratiques américaines et particulièrement celles qui consistent à suspendre les estimations douanières avant qu'un cas de dumping ait été effectivement constaté ¹ »

Des 250 requêtes demandant la levée de droits anti-dumping et déposées entre 1959 et 1969, la suspension de l'évaluation en douane fut décidée dans 113 cas avec application pouvant être à un maximum de 120 jours. Afin de permettre l'évaluation de l'importance de l'US Anti-Dumping Act dans le trafic commercial international, voici quelques indications sur le recours à cette loi et son application:

Entre 1948 et 1959, 171 requêtes demandaient l'application de mesures anti-dumping; il ne fut donné suite qu'à une seule d'entre elles. Entre 1959 et 1969, des 250 requêtes, 12 se rapportaient aux

¹ Prochaines auditions publiques au sujet d'un éventuel accord international anti-dumping, dans: Agence Economiques et Financières, Zürich, 17-18 juillet 1966.

préjudices causés à des industries nationales¹; pour onze d'entre elles, les mesures anti-dumping furent appliquées et l'on retira la douzième. Il est également intéressant de faire remarquer que dans 73 cas de ces 250, on éleva le prix afin d'éliminer la marge du dumping ou bien on arrêta tout simplement le transbordement.

2. Les droits compensateurs aux Etats-Unis.

Afin de donner un aperçu complet de la législation anti-dumping américaine et de mieux faire connaître celle-ci, nous avons jugé utile de traiter en bref, à côté des droits anti-dumping, des droits compensateurs américains contre le dumping de subvention.

Nous nous empressons de souligner que les droits compensateurs ne devraient normalement pas être traités dans ce chapitre parce que, d'une part, le nouvel accord du GATT s'est abstenu d'en parler et, d'autre part, ces droits ne sont pas non plus traités dans le United States Anti-Dumping Act 1921; le texte fondamental en la matière est l'article 303 de la loi de 1930 sur les tarifs douaniers et les droits compensateurs. (Tarif Act of 1930 sec. 303; 19 U. S. C. 1303.) (Voir annexe II.)

Cet article 303 stipule en substance que les marchandises passibles de droits en vertu de la loi tarifaire de 1930 doivent, si elles ont bénéficié dans le pays de production d'une prime à la fabrication ou à l'exportation versée ou octroyée par le gouvernement ou par une association, s'acquitter à l'importation aux Etats-Unis d'un droit additionnel égal au montant de la dite prime.

Ainsi les droits compensateurs ne portent que sur les articles

¹ Cas des droits anti-dumping 1959 - 1969

Produit	Pays d'exportation	Date de la constatation
1 Portland cement	Sweden	14 - 4 - 1961
2 » »	Belgium	12 - 7 - 1961
3 » »	Portugal	31 - 10 - 1961
4 » »	Dominican Republic	30 - 4 - 1963
5 Chronic acid	Australia	12 - 3 - 1964
6 Steel reinforcing bars	Canada	17 - 4 - 1964
7 Carbon steel bars	Canada	17 - 9 - 1964
8 Azobis formamide	Japan	28 - 5 - 1965
9 Steel jacks	Canada	1 - 9 - 1966
10 Cast iron soil pipe	Poland	24 - 10 - 1967
11 Sponge titanium	USSR	21 - 8 - 1968

Source : Treasury Department, Bureau of Customs, Washington, January 3, 1969.

imposables. Cette réserve contraste, comme on le voit, avec le régime institué par la loi anti-dumping qui permet de frapper indistinctement de droits spéciaux toutes les marchandises, qu'elles soient imposables ou admises en franchise

Une autre différence importante distingue la législation américaine des clauses de l'article VI du GATT, relatives aux droits compensateurs, est le facteur préjudice. La constatation de l'existence d'un préjudice causé à une branche de la production nationale, n'est pas une condition préalable à la perception d'un droit compensateur, puisque la loi américaine ne le stipule pas¹. (Annexe II.)

Il est intéressant de connaître en matière d'application des droits compensateurs aux Etats-Unis, qu'entre le 1^{er} mai 1934 et le 15 juin 1958, 192 cas relatifs à ce problème furent examinés; dans 31 cas seulement le prélèvement de droits compensateurs fut ordonné. Actuellement (janvier 1969), 14 espèces de marchandises provenant de huit pays différents sont frappées de droits paratarifaires².

¹ GATT : Les droits antidumping et les droits compensateurs, Genève, juillet, 1958.

² Droits compensateurs, janvier 1969.

<i>Produits</i>	<i>Pays</i>
1 Sugar content of certain article	1 Australia
2 Butter	
3 Cheese, Cheddar	2 Canada
4 Cheese, Roquefort Type	
5 Cordage	3 Cuba
6 Butter	4 Danemark
7 Canned tomato paste	5 France
8 Merchandise	
9 Spirits	6 Great Britain
10 Sugar	
11 Spirits	7 Ireland
12 Units for Transmission Towers	8 Italy
13 Canned tomatoes and canned tomato concentrates	
14 Ski-lifts.	

Source : Treasury Department, Bureau of Customs, Washington.

XI. COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE ET ANTIDUMPING

(Annexe III)

A. Deux réglementations

Le processus d'intégration de la Communauté Economique Européenne (CEE) qui est encore aujourd'hui en pleine gestation, implique le développement simultané de deux politiques commerciales différentes:

Il s'agit, d'une part, de fixer une réglementation régissant les relations économiques et commerciales entre les pays membres pour la période transitoire et celle qui va suivre et, d'autre part, de parvenir à une harmonisation des relations autonomes commerciales entre les pays membres et les pays tiers. A la limite, les six pays de la CEE se doivent de terminer, avant la fin de la période transitoire, l'harmonisation de leurs propres administrations commerciales. Durant cette période de transition, les pays de la CEE s'en tiennent, en ce qui concerne le commerce entre eux, à la réglementation anti-dumping prévue dans le traité de Rome (articles 80, 91, 92, 93, 94, 96, 97, voir annexe III). Une partie de ces règles ne sont applicables que pour la durée de processus de transition, tandis que les autres resteront en vigueur même après la fin de cette période. Le dumping est, en effet, appelé à disparaître de lui-même par le fait de l'intégration. A partir de ce moment, les marchandises qui circuleraient librement entre le pays appliquant et le pays subissant le dumping reviendraient d'elles-mêmes vers le pays d'origine.

Durant la période d'harmonisation, les législations nationales des pays membres restent en vigueur à l'encontre d'un pays tiers qui pratiquerait le dumping. Ces différentes législations sont restées en vigueur jusqu'au 1^{er} juillet 1968. A partir de cette date, un nouveau règlement de la CEE relatif à la défense contre le dumping, les primes ou subventions de la part de pays tiers fut appliqué.

B. Clauses anti-dumping entre Etats membres de la CEE

Comme nous venons de le constater plus haut, le traité de Rome consacre sept articles aux problèmes de dumping pouvant naître à l'intérieur de la CEE. Un seul de ces articles (l'art. 91) est réservé au dumping de prix; les six autres régissent les cas de dumping de subvention. (Voir annexe III.)

1. La CEE et le dumping de prix.

L'article 91 du traité de Rome n'a d'importance que durant la période de transition étant donné que le dumping de prix est appelé théoriquement à disparaître entre Etats membres dès la suppression totale de tous les obstacles au tarif commercial, ce qui permettrait à l'acheteur qui se trouverait sur le marché national de l'entreprise pratiquant le dumping, d'acquérir les produits de cette entreprise sur les marchés étrangers. En d'autres termes, le marché national de cette entreprise n'étant plus protégé, le dumping deviendrait impossible. La simultanéité et la réciprocité de la suppression des obstacles du marché communautaire résoudrait tout le problème.

Les réalités pratiques étant plus nuancées et plus complexes que ne l'est la logique du raisonnement et des conclusions qui ont présidé au traité de Rome, il serait pertinent de se demander si avec l'expiration des compétences de la Commission en ce qui concerne l'article 91, la CEE serait non seulement « de jure », mais également « de facto » si parfaite qu'elle bannirait à jamais de son sein toute pratique de dumping?

Nous avons pu constater à la lecture de l'article 91 que la détermination formelle du dumping ne relève plus de la compétence des Etats membres, mais de celle absolue de la Commission européenne.

Bien que cet article ne fournisse aucune indication concrète à ce sujet, on peut toutefois supposer que la Commission de la CEE, pour autant que cela demeure possible, s'alignera sur le nouveau règlement concernant la défense contre les pratiques de dumping, les primes ou subventions de la part d'un pays tiers étranger à la CEE. Pour autant que certaines définitions n'aient pas été retenues dans le nouveau règlement de la CEE, la Commission se retournera, selon toute probabilité, vers le nouvel accord du GATT relatif à la mise en œuvre de l'article VI.

En pratique, la procédure de l'article 91 chiff. 1, conduit à engager une enquête en cas de plainte. Cette procédure est plutôt empirique et se fonde sur des éléments concrets. C'est qu'il ne faut pas oublier que la Commission a, avant tout, un rôle médiateur et cela explique pourquoi cette procédure put prendre fin, dans la plupart des cas, soit par la suspension des pratiques de dumping, soit par le retrait de la plainte non fondée¹.

En fonction des résultats favorables de cette procédure, il est fort probable que cette dernière puisse servir de modèle, — si elle ne l'est pas déjà — à d'autres organisations internationales.

De son côté, le paragraphe 2 de ce même article 91, décrit le droit applicable en cas de dumping; il exerce de ce fait, une action préventive. Ce droit appartient à tous ceux qui se sentent menacés par une concurrence onéreuse et cette menace doit provenir d'un Etat membre; son caractère éventuel de dumping ne doit pas nécessairement faire l'objet d'une preuve quelconque. Il s'en suit que les marchandises qui sont originaires de l'un des Etats membres ou qui s'y sont trouvées en libre pratique et qui ont été exportées vers l'un de ces Etats membres bénéficient de l'autorisation d'être réimportées dans l'Etat membre d'origine sans que le moindre droit d'importation, la moindre limitation quantitative ou mesure de même nature puissent être appliqués à leur rencontre. (Annexe III.)

Il est apparu, dans la pratique, qu'exception faite de quelques cas insignifiants, il n'a pas été fait usage de cette possibilité de réimporter².

On retrouve également la clause du paragraphe 2 de l'article 31 — connue dans la pratique sous la dénomination de « clause boumervang », — dans l'article 17 du traité de l'AELE.

Nous reviendrons en détails sur la valeur théorique et pratique de cette clause à l'occasion de l'étude consacrée à l'AELE, au chapitre XIII, A.

¹ Dejonghe, R. : Politique anti-dumping et mesures contre la perturbation du marché (Anti-dumpingpolitiek en maatregelen tegen marktverstoring), dans : Tijdschrift voor economie, Leuven, Jaargang VII, Nr. 2, 1963, p. 193.

² Herle, R.: Die Bedeutung von antidumping-Massnahmen im Export, dans : Chemische Industrie, Düsseldorf, No 3, März 1961, p. 114.

2. La CEE et le dumping de subvention.

Afin d'éviter toute confusion possible, nous faisons remarquer que les articles dont il s'agit ici s'appliquent uniquement aux transactions qui s'effectuent à l'intérieur de la CEE.

A deux exceptions près, le traité de Rome n'étudie pas le dumping de subvention comme une sous-forme indépendante du dumping. En effet, outre l'article 80 (tarifs de soutien pour les transports qui peuvent conduire à un dumping) et l'article 96 (dumping faisant suite à la restitution d'impôts au-dessus de leur véritable incidence), les articles 92, 93, 94 (annexe III) donnent des prescriptions générales se rapportant à toutes les autres formes de dumping de subvention: L'article 92 interdit, en principe, le soutien apporté par les autorités, mais indique en même temps des clauses d'exception auxquelles les pays ont eu jusqu'alors régulièrement recours en pratique; l'article 93 prévoit principalement des clauses concernant la Commission chargée du contrôle et de la régulation des subventions déjà existantes ou celles que les gouvernements seront appelés à prendre.

Des réglementations spéciales sont appliquées à certains groupes de production et à certains secteurs de l'économie. Pour ce qui regarde l'agriculture, par exemple, c'est le Conseil de la CEE qui, d'après l'article 42, détermine dans quelle mesure les règles de concurrence des articles 85-94 s'appliquent à l'agriculture et au commerce des produits agricoles.

Pour plus de précision, nous avons reproduit, en annexe III, le texte intégral des articles 92, 93, 94 du traité de la CEE. Dumping de transport¹ et dumping découlant de la restitution d'impôts au-dessus de leur véritable incidence.

Comme nous venons de le voir, le traité de la CEE prévoit séparément deux espèces d'aides distinctes accordées par les Etats et pouvant mener à un dumping de subvention.

La première fait l'objet de l'article 80 qui traite de tarifs de soutien au transport pouvant jouer en faveur de certaines entreprises et branches de l'industrie.

La deuxième est celle qui regarde le dumping qui peut naître de la restitution d'impôts par le pays exportateur. Pour être prise en considération, cette restitution doit être d'un montant supérieur

¹ Il faut attirer encore une fois l'attention sur le fait que l'article 80 n'est important que dans la mesure où il s'agit de subventions de transport discriminatoires.

à la pression fiscale exercée sur la marchandise concernée. (Art. 96, annexe III.)

C. Clauses anti-dumping de la CEE en regard de pays tiers

Le texte de l'article 113 (annexe III) permet de constater que la CEE se propose d'agir à l'avenir, après la période de transition, selon une politique économique communautaire qui inclut naturellement une prise de position à l'égard du dumping de prix et de celui de subvention.

Sur proposition de la Commission, le Conseil de la CEE a adopté un nouveau règlement anti-dumping (règlement du 5 avril 1968 relatif à la défense contre les pratiques du dumping, les primes ou subventions de la part des pays non membres de la CEE) (annexe III) qui entra en vigueur depuis le 1^{er} juillet 1968 dans tous les Etats membres de la CEE, ce qui signifie la réalisation sur le plan des relations économiques internationales, d'une politique commerciale commune ¹.

Avant d'aller plus loin dans nos développements, il nous apparaît utile de jeter un regard rétrospectif sur les clauses qui étaient en vigueur avant le 1^{er} juillet 1968, dans les Etats membres de la CEE.

Nous savons que jusqu'au 1^{er} juillet 1968, les Etats membres s'en tinrent à leurs législations nationales (certains n'en avaient pas) tout en tendant à harmoniser leurs lois afin qu'au terme de la période transitoire, les meilleures conditions possibles soient réunies lors de l'adoption d'une politique économique communautaire.

Par ailleurs, les membres de la CEE étant également membres du GATT, il fallait que cette réglementation communautaire de la CEE soit en accord avec celle du GATT. Et tandis que cette dernière élaborait, dans le cadre des Négociations Kennedy, son nouvel accord anti-dumping, la CEE, de son côté, fixait parallèlement et en partie, sa propre réglementation qui a, d'un côté,

¹ Le Conseil des Communautés européennes : « Considérant qu'après l'expiration de la période de transition, la politique commerciale commune doit être fondée sur des principes uniformes et que la mise en œuvre de cette politique présuppose son établissement progressif au cours de la période de transition, que le Conseil a établi un programme d'action en cette matière par décision du 25 septembre 1962 », Journal officiel des Communautés européennes, No 9, du 5. 10. 1962, p. 2355/62.

rejoint le nouvel accord du GATT et de l'autre maintenu les principes et les clauses du traité de Rome.

Considérant qu'un développement harmonieux des échanges extérieurs de la Communauté ne serait parfait sans une réglementation anti-dumping communautaire, il fut décidé vers fin 1962 d'élaborer cette réglementation qui permettrait de disposer de moyens de défense uniformes susceptibles de faire face efficacement aux difficultés que suscitent les pratiques de dumping, les primes ou subventions. L'existence d'une telle réglementation constitue en outre un élément modérateur de comportement dans le domaine des relations commerciales entre la CEE et les pays tiers ¹.

La réglementation anti-dumping de la CEE stipule expressément que des pratiques de dumping, de primes et de subventions peuvent également avoir lieu dans le commerce de produits agricoles et leurs dérivés, qu'il est dès lors nécessaire de prévoir, de façon complémentaire au régime d'importations généralement applicable à ces produits, la possibilité de recourir à des mesures de défense contre ces pratiques.

L'application de la notion de dumping et des mesures anti-dumping à l'endroit des produits agricoles ne répond, à notre avis, à aucune réalité parce qu'il est indiscutablement établi que l'exportation de la totalité ou quasi totalité des produits agricoles ou d'origine agricole (certains produits tropicaux exceptés) sous régime de dumping n'est pas une exception, mais plutôt la règle.

Et chose vraiment paradoxale, la réglementation anti-dumping de la CEE en ce domaine, mène le plus souvent la CEE à s'accuser elle-même de pratique de dumping.

Affirmer, en effet, que les prix des exportations agricoles de la CEE sont effectivement bien inférieurs à l'étranger qu'à l'intérieur de la Communauté ² n'est en définitive que le constat d'une pratique indéniable de dumping.

Dans le « Plan Mansholt » (réorganisation de l'agriculture à l'intérieur de la CEE), on peut lire, dans le chapitre relatif à la critique de la politique du marché et des prix, que les pays tiers accusent la CEE de protectionnisme, de volonté d'autarcie et

¹ Journal officiel des Communautés européennes, No L93 du 17. 4. 68, p. 1.

² Un exemple dont j'ai pu moi-même être le témoin est le dumping (de subvention) du fromage néerlandais en Suisse. Un fromage de qualité identique était vendu en Suisse sur le marché de détail au prix de 6 Frs. le kilogramme. Aux Pays-Bas il valait 7.— Frs. Pour avoir une idée de la marge de dumping, il faudrait en outre tenir compte des droits de douane, des frais de transport et d'autres frais supplémentaires.

de pratiques de dumping. Dans les pays tiers, on est d'avis que les six participent régulièrement aux troubles du marché mondial par la vente de leur surplus agricole à des prix de dumping.

Au niveau international on devrait également parvenir à localiser la production agricole dans les régions où les frais de cette production seraient les plus favorables, autrement dit là où les avantages comparatifs seraient les plus grands.

Jusqu'à présent la vente de plus grand nombre de produits agricoles sur le marché mondial dépend, avant tout, du montant des sommes que les ministres des finances accordent aux pays exportateurs.

Et si nous poussons plus loin cet ordre d'idées, nous débou-cherons naturellement de nouveau sur le problème des pays en voie de développement sur lequel d'ailleurs nous reviendrons plus loin. Nous pouvons dire d'ores et déjà que la situation de ces pays est des plus précaires en ce domaine, parce que leurs moyens financiers plutôt modestes ne leur permettent nullement de soutenir l'exportation de leurs produits agricoles, encore moins de contrebalancer les mesures de soutien autrement plus puissantes dont disposent les pays développés. Par surcroît, l'économie des pays en voie de développement est souvent, en grande partie, tributaires des marchés agricoles étrangers.

On peut enfin considérer très positif le point de vue de la CEE lorsqu'elle soutient que les pratiques de dumping, les primes ou subventions peuvent, dans certains cas, nécessiter une procédure de défense accélérée et qu'en conséquence, la Communauté doit disposer d'une protection appropriée au cours des délais nécessaires pour le constat définitif des faits incriminés, délais qui risqueraient d'être longs.

L'on est en droit d'être cependant sceptique sur l'efficacité d'une telle procédure accélérée dans certains cas quand, par exemple, des quantités uniques de marchandises sujettes au dumping affluent dans un pays en un laps de temps relativement court; ces marchandises seraient déjà intégrées dans l'appareil de distribution et ne pourraient plus être décelables après quelque temps.

Le nouveau règlement de la CEE étant clair à la lecture, nous avons jugé superflu de l'analyser et nous nous sommes contentés d'en reproduire intégralement le texte en annexe III.

XII. COMMUNAUTE EUROPEENNE DU CHARBON ET DE L'ACIER (CECA) ET ANTI-DUMPING

(Annexe IV)

La Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) existe depuis 1951 et est constituée des mêmes membres de la CEE. Comme cette dernière, la CECA dispose de deux réglementations anti-dumping indépendantes ne concernant naturellement que les seuls secteurs du charbon et de l'acier. Le traité de la CECA règle ainsi les problèmes de dumping entre pays membres d'un part et ceux qui peuvent naître entre ceux-ci et les pays tiers d'autre part.

Ce traité ne donne pas de définitions particulières du dumping et se contente de renvoyer à cet effet à l'article 174, chiff. 1, de la Charte de la Havane.

A. Réglementation anti-dumping entre Etats membres

1. Dumping de prix.

Contrairement au traité de la CEE, celui de la CECA ne consacre pas un chapitre spécial aux règles de concurrence. Dans la partie afférente à ces règles on trouve d'abord celles applicables aux entreprises; une section est réservée aux pratiques de dumping et enfin une autre aux aides accordées par les Etats.

Les clauses sur les prix figurent dans le chapitre V du traité. En outre, le traité de la CECA ne donne pas une réglementation particulière concernant le dumping entre Etats membres; il établit en échange des règles afférentes aux manœuvres de l'économie privée et de discrimination des prix dans son article 60 que le lecteur pourra consulter et que nous avons reproduit en annexe IV.

Il est à remarquer que l'intégration économique et les règles de concurrence ont eu pour conséquence de pénaliser les entreprises en cause, plutôt que de définir une politique commerciale.

2. *Dumping de subvention.*

Le traité de la CECA prononce dans son article 4, litt. c (annexe IV), une interdiction générale contre les subventions et toutes autres formes d'aide accordée par un Etat.

Dans des cas tout à fait exceptionnels et très rares, il peut être accordé des subventions avec l'autorisation des Hautes Autorités de la CECA. Ces autorisations exceptionnelles vont toutefois de pair avec une spécification très précise du quantum, des conditions et de la durée de cette subvention.

B. *Clauses anti-dumping contre le dumping d'un pays tiers.*

Les clauses anti-dumping contre les pratiques de dumping provenant d'un pays tiers font l'objet de l'article 74 de la CECA (annexe IV).

Si l'on tient compte de l'efficacité des différentes mesures anti-dumping, il ne fait aucun doute qu'en cas de dumping, de primes ou subventions, la Communauté Economique Européenne recourt à la Charte de la Havane et aux nouveaux règlements du 5 avril 1968 plutôt qu'à leurs propres règlements anti-dumping.

XIII. L'ASSOCIATION EUROPEENNE DE LIBRE-ECHANGE (AELE) ET ANTIDUMPING

(Annexe V)

A. Généralités

La différence entre zone de libre échange et union douanière (la CEE est un marché commun fondé sur une union douanière qui connaît, en outre, la libre circulation des facteurs de production) s'exprime également dans les clauses anti-dumping. Si en effet, dans le cas d'une union douanière une politique commerciale uniforme est menée à l'égard du reste du monde, il en va autrement dans le cas d'une zone de libre échange qui ne reconnaît de réglementation commerciale qu'entre les Etats membres dont chacun demeure, par ailleurs, entièrement libre d'établir et de poursuivre sa propre politique commerciale vis-à-vis des pays tiers.

Cette constatation est importante étant de bien entendu que toutes les règles de l'AELE traitées ici se rapportent exclusivement au commerce entre Etats membres.

Nous avons souligné au sujet de la CEE que la Communauté prévoit deux réglementations distinctes, celle relative au dumping entre Etats membres et celle qui s'applique aux pratiques de dumping des pays tiers. C'est pour cette raison que l'AELE, contrairement à la CEE, n'a pas ratifié l'accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI du GATT. Par contre, tous ses membres, à l'exception du Portugal, ont ratifié cet accord, mais uniquement en tant qu'Etats et indépendamment de leur qualité de membres de l'AELE.

Le Portugal étant partie contractante du GATT, l'article VI demeure, par cela même, valable pour lui.

En fait, l'AELE a reconnu tacitement l'article VI du GATT; en effet, dans ses clauses anti-dumping il n'est fait aucune définition du dumping; l'on n'y trouve également aucun texte ren-

voyant directement à la Charte de la Havane ou au règlement du GATT. Il n'en demeure pas moins évident pour cela que les articles anti-dumping de la Charte comme ceux du GATT ont servi de base à l'article 17 de la Convention de Stockholm (annexe V).

L'alinéa 1 reconnaît à tout Etat membre le droit d'appliquer des droits anti-dumping conformément à ses autres obligations internationales et l'on doit entendre par obligations internationales les obligations entre pays membres de l'AELE et au sein de celle-ci, puisque, comme nous l'avons déjà précisé, les relations avec les Etats non membres ne concernent pas l'AELE et ne sont traitées nulle part dans la réglementation de celle-ci.

L'influence du traité de la CEE sur la Convention de Stockholm ressort nettement de l'alinéa 2 de l'article 17. La « clause boumerang » de l'article 91, chiff. 2, du traité de Rome figure également dans la convention de l'AELE. Celle-ci y ajoute une condition relative à la réimportation qui stipule que les marchandises ne doivent pas avoir subi de transformations depuis qu'elles ont été exportées, d'une part, et d'autre part, les restitutions afférentes aux exportations peuvent être exigées en retour. L'introduction de la « clause boumerang » donne plus de précisions à l'article 91 et rend plus efficace la lutte des entreprises contre les pratiques de dumping. A la comparaison, il ressort que la procédure du GATT est bien plus compliquée que celle de l'AELE; en effet, selon le règlement de l'AELE, il n'est nullement nécessaire de démontrer au préalable le caractère de dumping des marchandises importées pour permettre que celles-ci soient refoulées vers le marché de l'exportateur.

Sur le plan théorique la réglementation apporte, sans aucun doute, une solution équitable; il reste cependant à se demander si dans la pratique cette solution espérée demeure dans tous les cas possible. Pour pouvoir y répondre, l'on devrait, d'une part, se représenter l'itinéraire que devraient parcourir les marchandises concernées avant de réintégrer leur marché d'origine; et d'autre part, établir un inventaire des frais et des difficultés que nécessite le refoulement de telles marchandises.

Les difficultés surgissent dès le départ; l'on se demande, en effet, comment l'industriel menacé par le dumping pourrait se prévaloir de l'article 17, chiff. 2, pour saisir les marchandises objet du dumping? Auprès de l'importateur? C'est moins que probable, car celui-ci n'aurait aucun intérêt à venir en aide à l'industriel et à se priver ainsi des bénéfices qu'il escomptait retirer

de cette importation... Au près de l'acheteur qui ignore vraisemblablement l'origine de sa marchandise? Cela mettrait l'industriel dans l'inconfortable et fâcheuse situation de se voir acculer, dans son propre pays, à acheter à ses propres clients des marchandises de la concurrence étrangère qu'il entend combattre.

Serait-ce chez le consommateur final que ces marchandises pourraient enfin être récupérées? Nous le croyons encore moins pour cette simple raison qu'aucun consommateur quelque naïf qu'il soit ne s'est encore avisé de prêter son concours à l'augmentation des prix de sa propre consommation.

A ces difficultés viennent s'ajouter les frais de transport indispensables au refoulement des marchandises vers leur marché d'origine et tous les autres débours y relatifs, tels les frais de réemballage, de stockage, d'assurances, de vente sur le marché de réimportation, de dédouanement, etc. Ces droits d'importation ne peuvent certes pas être prélevés; le Traité de Rome et la Convention de Stockholm autorisent entre autre le prélèvement de droit sur la valeur des matières premières qui sont entrées dans la fabrication et pour lesquelles une restitution à l'exportation a été obtenue.

Il est enfin très peu probable qu'une telle procédure puisse être couronnée de succès à supposer même qu'on ait pu surmonter tous les obstacles énumérés, parce qu'il ne reste pas moins indispensable que l'industrie qui déclencherait une telle procédure devrait disposer d'une organisation de vente et de distribution sur le marché de réimportation.

Cette énumération que nous venons de faire et qui pourrait se prolonger dans beaucoup de cas, n'échappe certes pas à ceux qui pratiquent le dumping; bien au contraire elle leur permet en fait, de dépasser la marge calculée et de vendre ainsi, à des prix encore plus bas étant donné qu'il leur sera permis de compter, dans de nombreux cas, sur les énormes difficultés techniques que devraient surmonter leurs antagonistes pour réussir à mettre la main sur les marchandises soumises au dumping¹.

La pratique nous montre en effet qu'à part quelques cas d'importance négligeable, cette possibilité de réimportation n'a pas été utilisée².

¹ Recueil d'articles en hommage du Prof. Dr J. Wisselink, Swarttouw C.N.F.: Les clauses antidumping de la Charte de La Havane, GATT, OEEC, CEE, AELE, Haarlem, 1960, p. 233.

² Herle, R.: Die Bedeutung von Antidumping-Maassnahmen im Export, dans: Chemische Industrie, Düsseldorf, No 3, März 1961, p. 114.

L'article 17, chiff. 3, traite également de la protection possible des pays exportateurs concurrents contre les pratiques de dumping. Cette clause représente un progrès certain par rapport à toutes les réglementations existantes. Le nouvel accord du GATT concernant l'article VI a inclus cette clause dans son texte.

B. Règles spéciales contre le dumping de subvention des produits industriels et des produits agricoles (Annexe V)

L'article 17 de l'AELE ne nous fournit que des règles générales sur le dumping de prix et celui de subvention; mais par contre l'article 13 et son annexe C édictent des règles spéciales qui régissent le dumping de subvention de marchandises exportées vers d'autres Etats membres.

De son côté, l'article 24 prévoit des règles spéciales contre le dumping de subvention des produits agricoles.

Le lecteur pourra se référer aux textes de l'article 13 et de son annexe C et à celui de l'article 24 que nous avons produits, à son intention, en annexe à la fin de la présente partie.

XIV.

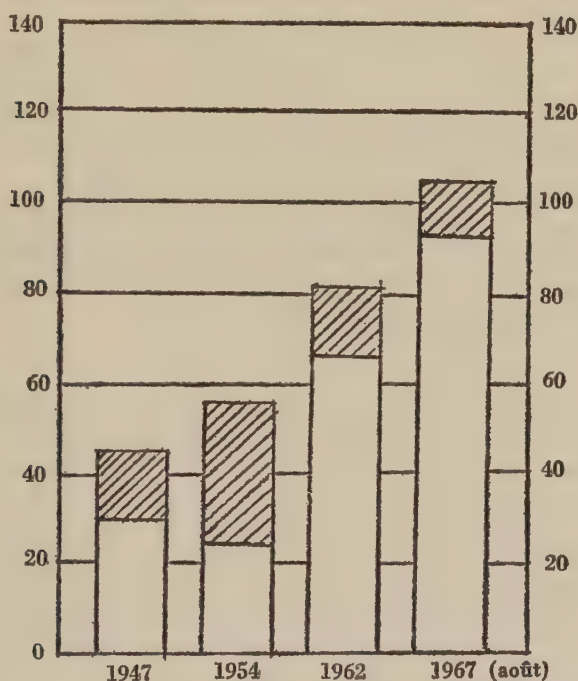
FONDS MONETAIRE INTERNATIONAL (FMI) ET ANTIDUMPING

De toutes les organisations multilatérales, il va sans dire que le FMI est le plus spécialisé en matière de politique de taux de change.

Le Fonds Monétaire International fut créé, comme on le sait, en 1944 à Bretton Woods, en même temps que la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD). Il ne nous intéresse naturellement que sous l'angle du dumping pouvant découler de mesures de politique de taux de change multiples; les statuts du FMI nous fournissent en effet une réglementation afférente à ce sujet.

Parmi les questions les plus pressantes auxquelles s'est attaqué le FMI dès le début de sa création, en 1946, celles des taux de change multiples n'en étaient pas des moindres.

Le diagramme ci-dessous nous donne un aperçu des pratiques de taux de change multiples:



Membres du FMI avec taux de change multiples.



Membres du FMI sans taux de change multiples.

Source : Finances et Développement,
Washington D. C. vol. IV,

Nombre de pays membres du FMI avec ou sans taux de change multiples.

Il apparaît à la lecture de l'article 8, chiff. 3 (que le lecteur verra en annexe VI), que le FMI s'est contenté uniquement d'interdire l'application de taux de change multiples, sauf dans certains cas qui en font limitativement exception.

En se référant au FMI, l'annexe L du code du GATT précise dans la clause de l'article XVI (subventions), section B, chiff. 1),

qu'aucune disposition de cette section n'empêchera une partie contractante d'appliquer des taux de change multiples conformément aux statuts du FMI.

La clause de l'annexe I de l'article VI (droits anti-dumping et droits compensateurs) du GATT, paragraphes 2 et 3, note 2), accorde, cependant, aux parties contractantes le droit de prélever, dans certains cas, des droits compensateurs si le pays exportateur utilise le système de taux de change multiples. Il est également possible, d'après cette note 2, d'effectuer un prélèvement de droits anti-dumping dans le cas d'une dévaluation partielle.

Nous avons, dans les chapitre précédents, répondu plusieurs fois par la négative à la question de savoir si l'utilisation du terme dumping qui renvoie clairement au dumping de prix est ici justifié. Nous n'y reviendrons plus.

QUATRIEME PARTIE

Le dumping et les pays en voie de développement

XV. PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT ET DUMPING

A. Généralités

Le problème qui, dans un proche avenir, prendra de l'envergure et auquel on a jusqu'à présent prêté relativement peu d'attention, est celui des pratiques de dumping des pays en voie de développement. Le processus du développement économique de ces pays porte en lui les prémisses d'une telle évolution; en effet, pour briser le cercle de sous-développement, ces pays doivent s'industrialiser et moderniser leur secteur agricole ce qui, dans la politique de leur commerce extérieur, se traduira par une augmentation du volume de leurs importations en bien d'équipement, importations qui ne sauraient, en grande partie, être financées que par les revenus en devises étrangères de leurs exportations.

Les exportations des pays moins développés posent déjà pour ces pays une multitude de problèmes les plus divers procédant d'un faisceau de causes dont les effets de domination de substitution, l'inélasticité de la demande, la concurrence sur les marchés extérieurs, les fluctuations de la production, les termes de l'échange ne sont pas des moindres, ni les seules. La production de ces pays, insuffisante au départ, doit répondre, dans la mesure du possible, à la demande intérieure toujours croissante et être destinée, par ailleurs, dans sa majeure partie à l'exportation dont le chiffre constitue un important pourcentage (50 à 80 %) du revenu national. Il reste, de bien entendu, que les importations de ces pays ne sauraient être exclusivement des biens d'équipement étant donné les besoins de la demande intérieure en biens de consommations primaires étrangers qui ne peuvent, pour l'instant du moins, être produits sur place.

Pour financer leurs importations en biens d'équipement et biens de consommation, les pays en voie de développement exportent surtout des produits primaires qui, entre 1965 et 1966, représentaient 86 % de leurs exportations ¹.

Dans le développement qui va suivre, nous examinerons d'abord les propriétés de ces produits primaires; nous passerons ensuite à l'étude des pratiques de dumping des pays en voie de développement, parce que nous estimons que les propriétés de ces produits, combinées avec l'impérieuse nécessité d'exporter, acculent les pays précités à pratiquer le dumping.

Quoique la part des produits manufacturés soit encore minime dans ces exportations, il semble que ces produits font également l'objet de dumping.

Nous disions donc plus haut que le problème du dumping des pays en voie de développement ne cessera de prendre de l'envergure et nous entendons par là qu'en fonction de l'industrialisation, ces pays se trouvent engagés, sur les marchés traditionnels, dans une lutte de plus en plus âpre et inégale. Pour leur permettre d'affronter la concurrence, force leur est de recourir aux pratiques de dumping lesquelles seront, selon toute probabilité, affrontées à des mesures anti-dumping. Les conséquences de ces contre-mesures sur l'économie de ces pays seraient à leur tour désastreuses.

On voit dès lors toute l'ampleur que prendra, à l'avenir, le problème du commerce international avec les pays du tiers monde. Nous nous empressons d'ajouter que la solution équitable de ce problème majeur intéresse au même degré aussi bien les pays moins développés que les pays riches et peut-être davantage ces derniers.

Nous essayerons au terme de cette partie de suggérer des solutions qui nous apparaissent capables de fournir une certaine sécurité au commerce du pays en voie de développement et de donner ainsi une réponse, à court ou à long terme, à la question du dumping.

¹ GATT : International Trade, 1966, Genève, p. 37.

XVI. PROBLEMES DES EXPORTATIONS DES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

Pour des causes d'ordre interne ou international de l'époque précoloniale et coloniale qui ne trouvent, naturellement, pas de place dans les limites restreintes de notre sujet, la structure économique des pays en voie de développement présente ce double caractère de spécialisation et de dépendance; spécialisation dans la production d'un ou de quelques produits agricoles ou miniers (riz, coton, café, cacao, caoutchouc, minerais, etc...) destinés pour leur quasi totalité à l'exportation; dépendance des marchés étrangers du fait même de l'importance du volume et de la valeur de ces exportations dans la formation du produit national et du revenu national de ces pays.

Ces pays de monoculture ou de monoproduit ont pris pleinement conscience, surtout depuis leur indépendance, de leur retard et entendent combler l'énorme fossé qui les sépare des pays industrialisés en s'engageant à leur tour, avec une légitime obstination, dans la voie de l'industrialisation.

Mais parmi les nombreux obstacles de structures, démographique, sociale, administrative et politique, qui se dressent contre une telle mutation économique, le problème de financement des investissements indispensables à une restructuration économique développée, demeure la pierre d'achoppement contre laquelle se butent toutes les tentatives entreprises pour briser le cercle vicieux du sous-développement.

En effet, les biens d'équipement dont ont besoin les pays en voie de développement sont énormes et doivent être importés; ce qui veut dire que ces pays doivent disposer de devises étrangères suffisantes pour financer ces importations. Or la principale source de devises dont ils disposent actuellement provient de l'exportation de leurs produits primaires et dans une très faible proportion, de leurs produits manufacturés ou semi-manufacturés. Il reste

bien entendu que même dans le cas d'une mobilisation efficace de l'épargne interne, cette épargne qui pourrait financer les investissements en infrastructure économique et sociale interne, ne saurait être utilisée pour le financement des importations tant qu'elle n'est pas transformable en devises étrangères.

Force nous est donc d'analyser ici, en bref, les relations économiques internationales des pays en voie de développement et la position des produits d'exportations de ces derniers sur les marchés internationaux.

A la flagrante inégalité qui caractérise le rapport de forces économiques entre pays sous-développés et pays industrialisés et à l'effet de domination qui en découle naturellement, vient s'ajouter la détérioration de la situation des matières premières agricoles et minières sur les marchés étrangers. Cette détérioration procède des causes diverses :

1. L'extraordinaire et vertigineux progrès technique qui a élargi encore davantage l'écart entre pays développés et pays moins développés et compressé sensiblement la demande en biens primaires lesquels perdent progressivement la place qu'ils occupaient naguère dans le processus de la production industrielle.
2. Les biens primaires se trouvent évincés, à cause de ce même progrès technique, par des produits de substitution.

Pour ne nous en tenir qu'à l'industrie textile qui, comme on le sait si bien, a enregistré un progrès spectaculaire surtout après le deuxième conflit mondial, la production de coton qui est d'une importance vitale pour de nombreux pays en voie de développement, est sérieusement compromise par l'industrie des fibres synthétiques (man made fibres MMF).

Il est en effet assez significatif de constater qu'en dépit de l'accroissement de la demande du coton de ces dernières années, la consommation de fibres synthétiques et partant la demande de ces produits ont, elles, enregistré une augmentation en flèche. Le tableau suivant est assez éloquent en soi :

*Consommation mondiale de coton et de MMF (man made fibres)
et de laine (x 1.000 équivalents de balles de coton) ¹*

	1920/21	1940/41	1960/61	1964/65	1966/67
Coton	15.234	25.857	40.213	43.589	45.272
Fibres cellulosiques	102	6.757	15.900	19.830	20.152
Fibres synthétiques	—	12	6.120	14.060	20.447
Laine	3.724	5.230	6.925	6.699	7.100
	19.060	37.856	69.158	84.178	92.971

En équivalent de balles de coton, la consommation de coton en 1966/67 représentait 48,7 % ² de la consommation mondiale totale en fibres. Il est évident que ce pourcentage va diminuant; les prévisions envisagent, en effet, une période de stagnation qui sera suivie d'une récession absolue dans la consommation mondiale de coton.

D'autres substitutions apparaissent également au détriment des pays moins développés, tels certaines matières d'extraction minière et les fruits. Les fruits des zones tempérées ont tendance à se substituer aux variétés tropicales; la concurrence est aiguë entre sucre de betterave et sucre de canne; elle a porté un grand préjudice à l'économie des pays producteurs de canne à sucre ³.

3. L'inélasticité de la demande en biens primaires fait que l'augmentation de la demande de ces biens ne suit pas, dans la même proportion, la tendance à la baisse des prix.

4. A ces tendances quantitatives (1, 2, 3) vient s'ajouter une évolution défavorable des prix des matières premières. Dans l'ensemble, ces prix ont régulièrement baissé depuis la fin de la guerre de Corée. La tendance à la baisse et l'instabilité spécifique des prix ont été aggravées par la malencontreuse réaction des pays producteurs qui ont cru contrebalancer la baisse des prix par une augmentation quantitative de leur production, laquelle a précipité l'effondrement des prix ⁴.

¹ Source : National Cotton Council of America. (Les chiffres pour le coton n'incluent pas la Chine non insulaire.)

² Kroese, W. T. : Un « ballet de Marshall » pour les fibres (Een Marshall-ballet voor vezels), dans : Economisch-statistische Berichten, Rotterdam, No 2672, 27 november 1968.

³ Rapport du secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement : Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement économique, Paris, 1964, p. 24.

⁴ Poincilt, E. : Le rôle du commerce dans le développement du tiers monde, dans : L'observateur de l'OCDE, Paris, No 11, août 1964, p. 21.

5. En outre et ainsi que nous l'avons signalé plus haut, la plupart des pays moins développés tirent leurs recettes d'exportation d'un ou d'un nombre limité de produits. Nous illustrons cette spécialisation par quelques exemples: Le caoutchouc et l'étain entrent pour 76 % dans les exportations de la Malaisie; les oléagineux pour 86 % dans celles du Sénégal; le café, le cacao et le bois constituent les 93 % des exportations de la Côte d'Ivoire; le thé et le caoutchouc, les 82 % de celles de Ceylan; l'étain, le plomb et l'argent les 77 % de celles de la Bolivie... etc.¹.

¹ Poincilit, E. : op. cit., p. 21.

XVII. PRATIQUES DE DUMPING DES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

Il est bien évident que la participation des pays en voie de développement au commerce international ne saurait être imputée uniquement à des différences de frais comparatifs; cela n'aurait de sens que dans le cas de marchés où le mécanisme des prix fonctionne conformément à la loi de Say. L'idée de base de la théorie des différences des frais comparatifs veut que ces différences représentent l'origine du commerce international lequel à son tour, conduit à une meilleure affectation des facteurs de production; or il n'en est rien pour ce qui regarde les pays en question.

En effet, les pays en voie de développement connaissent eux aussi et comme tout le monde, la méthode de fixation des prix capable d'assurer aux producteurs des prix supérieurs à ceux du marché mondial.

Dans les cas où des offices commerciaux ou des offices de vente gouvernementaux existent, les prix que les producteurs reçoivent sont plus ou moins indépendants de ceux qui sont obtenus sur le marché international. En outre, le recours fréquent aux primes d'exportation et aux systèmes de taux de change multiples assure le même résultat.

Sans vouloir revenir à ce qui a été déjà dit au chapitre V, F 5 au sujet du dumping provoqué par des taux de change multiples, nous nous permettons toutefois de souligner que si dans un pays industrialisé, un taux de change unique peut suffire à assurer l'équilibre entre coûts internes de production et prix sur les marchés extérieurs, dans un pays moins développé par contre, il se peut qu'aucun taux de change unique ne puisse assurer un tel équilibre.

Selon la définition la plus courante, reprise d'ailleurs par le GATT et la CEE, il ne saurait être question de dumping de

subvention que lorsqu'une discrimination de prix fait, qu'en raison des subventions à l'exportation, les prix sur le marché étranger sont plus bas que ceux pratiqués, dans les mêmes conditions et durant la même période, sur le marché intérieur. En partant de ce critère, nous pouvons conclure que dans de nombreux cas, les pays en voie de développement pratiquent effectivement le dumping de subvention.

Nous pouvons également affirmer que ce ne sont pas uniquement les produits primaires qui font l'objet de ce dumping, mais également et dans une plus grande mesure encore, les produits manufacturés et semi-manufacturés. L'exemple type en est les produits de l'industrie textile qui représentent les 30 % des exportations des produits manufacturés et semi-manufacturés en provenance des pays peu développés. Il est aisé de comprendre que ces pays, à de rares exceptions près, comme par exemple Hong-Kong, trouvent dans les pratiques de dumping, le moyen qui leur permet, faute d'autres atouts pour l'instant, de trouver des marchés pour leur production. Nous nous empressons d'ajouter que la notion de « pratiques de dumping » est entendue ici dans le sens de la définition du GATT.

Il est intéressant de citer ici l'opinion qu'exprime Myrdal sur les exportations des produits industriels en provenance des pays moins développés : ¹

« The advanced countries will, however, probably try to close their markets to « dumping » from underdeveloped countries. The history of Japan's long struggle to get into the world markets with its industrial products — which, incidentally, has entered into a new acute and crucial stage — makes it possible to forecast the kind of difficulties that will be placed in their way in order to uphold the taboo. It makes it also probable, however, that the discriminatory measures applied in order to keep them out of international trade in manufactured goods will in the longer run have only limited success.

On the ideological front, the underdeveloped countries will have to press for a clarification and, indeed, a redefinition of the odious popular term « dumping » with all its emotional content, which will be thrown at them as new competitors on the international market for manufactured goods. They will have to bring Ricardo's old battery again to the firing line. And they must insist

¹ Myrdal, G. : An international economy, London, 1956, p. 258.

that there exists a relevant difference between, say, an international industrial cartel lowering temporarily its prices in a particular country long enough to liquidate sprouting competitors and a poor country with low wages and levels of living which succeed for this very reason in producing and selling export articles at lower prices. »

On voit bien que Myrdal défend ici l'opinion qui veut que les pays moins développés doivent leur position concurrentielle favorable aux avantages comparatifs de frais de main-d'œuvre¹. Il en est peut-être ainsi pour certaines branches de l'industrie; mais si nous reprenons l'exemple de l'industrie du coton, il apparaît clairement que cette industrie dans sa forme moderne n'est plus du tout fondée, même dans les pays en voie de développement, sur l'intensité de main-d'œuvre, mais bien au contraire sur l'intensité de capital². Nous nous empressons de faire remarquer, en marge de l'opinion de Myrdal, que la différence de structure de la répartition du revenu est différente dans les pays moins développés de celle des pays industrialisés. Il reste néanmoins à se demander dans quelle mesure cette différence constituerait un avantage comparatif au bénéfice des premiers?

Pour revenir à l'exportation de produits cotonniers qui est, pour de nombreux pays en voie de développement tels l'Inde et le Pakistan, d'une importance capitale, il est indéniable que ces pays recourent bien souvent à des pratiques de dumping; comme il est également indéniable que dans certaines branches de l'industrie ces pays bénéficient naturellement d'avantages comparatifs qui leur permettent d'écouler leurs produits sur les marchés internationaux sans nul besoin de recourir au dumping. Nous souscrivons ici à l'avis de Myrdal lorsqu'il affirme³ que: « Both because the underdeveloped countries are backward in skills and technology and because the character of their basic home markets is determined by poverty of the wide consuming public, the manufactured goods in which they will more easily become competitive in the international market will usually be of the low-quality, cheaper variety; they will for the greater part consist of semi-

¹ Il est utile de rappeler une fois encore que je ne considère pas comme relevant du dumping les bas prix d'exportation dus à des avantages comparatifs de frais. (Avantage comparatif de frais de main-d'œuvre = dumping social ».) Myrdal lui-même relève l'utilisation abusive du terme « dumping ».

² OCDE : L'industrie cotonnière d'aujourd'hui, industrie de capital, Paris, 1965.

³ Myrdal, G. : *An international economy*, London, 1956, p. 258.

manufactured, but also more finished goods. The adjustment of international trade that will be needed is first, a preparation by the advanced countries to move out of these production lines. They had originally, and have still, a considerable exportproduction in those lines that they sold mainly in their colonial empires and other underdeveloped countries. »

Myrdal indique également ici, la solution au problème du dumping des pays moins développés. Une évolution dans ce sens se dessine déjà dans certains secteurs, mais son intérêt demeure limité et sans lendemain. C'est que la solution que propose Myrdal ne pourra, à elle seule, déterminer l'évolution rapide souhaitable à cause de la complexité des données politiques économiques et émotionnelles liées à cette évolution souhaitable.

Dans le dernier chapitre XVIII qui va suivre, nous passerons en revue d'autres solutions possibles se rattachant au problème du commerce international des pays en voie de développement en général et à celui du dumping en particulier. Nous verrons également les efforts que déploient les organisations internationales en vue de surmonter les difficultés du commerce international et les moyens qu'elles proposent pour trouver, à long terme, une solution au problème du dumping.

XVIII. SOLUTIONS PROPOSEES AU PROBLEME DU DUMPING DES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

Dans l'étude que nous venons d'entreprendre sur le commerce international des pays en voie de développement, nous avons abordé deux ensembles de problèmes différents. Les premiers se réfèrent à la situation précaire des exportations de ces pays; et les seconds se rapportent aux méthodes auxquelles recourent ces pays dans leurs relations commerciales internationales. Nous y avons souligné comment ces méthodes vont à l'encontre des lois commerciales courantes dans les pays industrialisés.

Ces deux ordres d'idées furent examinées en fonctions des réglementations établies par les organisations internationales qui s'occupent tout particulièrement des problèmes des relations économiques internationales.

Le commerce international des pays en voie de développement est une des faces du problème plus général du sous-développement qui se situe au centre des préoccupations majeures des instances nationales régionales et internationales de notre société mondiale en pleine gestation, en cette fin de ce XX^e siècle qui connût les terribles séismes de deux conflits mondiaux, des crises économiques, politiques et sociales et une révolution technique chaque jour plus spectaculaire, d'une envergure telle, que toutes les bases des relations humaines de notre planète sont remises en cause. Le problème du sous-développement ne saurait être confiné, en conséquence, dans le cadre particulièrement restreint de notre sujet.

Nous entendons tout simplement souligner par cette parenthèse, la profonde prise de conscience de notre société mondiale moderne des problèmes des relations internationales et de l'étroite solidarité de tous les pays dans leurs efforts communs pour une harmonisation plus efficace de ces relations.

Cette prise de conscience se manifeste clairement au niveau bilatéral comme sur le plan international, au sein des nombreuses organisations créées depuis la fin du dernier conflit mondial et dont les efforts soutenus ont enregistré, en dépit des multiples échecs et imperfections, des résultats positifs.

Pour revenir à notre sujet et aux organisations qui s'en occupent, le GATT, le CNUCED, l'OCDE et en moindre mesure la CEE ainsi que les nombreuses commissions et organisations économiques des pays en voie de développement, tel le ECLA, ont déjà proposé des solutions aux problèmes du commerce international des pays moins développés.

Parmi ces solutions, nous citerons les principales:

A. Découragement de la production des biens de substitution

Un courant d'idées soutient que les pays industrialisés pourraient contribuer à l'expansion des exportations des pays en voie de développement en décourageant la production des biens de substitution et des matières synthétiques. Il est bien naturel qu'une opinion aussi fallacieuse ait suscité une vive opposition parce que, d'une part, elle oublie l'irréversibilité du progrès technique et va, d'autre part, à l'encontre de l'intérêt économique général. Elle n'eut de ce fait aucun crédit.

B. Objectifs envisagés par les organisations internationales

En 1958, le GATT créa pour la première fois une commission (Committee III) chargée de s'occuper de l'ensemble des problèmes des relations économiques internationales. Depuis lors le GATT s'est de plus en plus intéressé au commerce avec les pays en voie de développement. Il finit, avec le temps, par en faire sa principale préoccupation et joua dans ce domaine le rôle de pionnier.

En effet, en 1963, le GATT mit en application un programme d'action en sept points prévoyant des réductions et des suppressions importantes d'obstacles tarifaires, paratarifaires et non tarifaires en faveur de produits intéressant les exportations des pays en voie de développement ¹.

¹ Auf dem Wege zu neuen multilateralen Handelverhandlungen? dans : Neue Zürcher Zeitung, Zürich, 8. Dez. 1968, p. 35 : « Es lässt sich in guten Treuen die Frage aufwerfen, ob es nicht viel zweckmässiger wäre, alle Entwicklungsprobleme von den Arbeiten des GATT auszuklammern und sie der UNCTAD (CNUCED) zu überlassen. Dadurch liessen sich nicht nur kostspielige Doppelspurigkeiten vermeiden, sondern das GATT könnte sich auch wirksamer der Handelsliberalisierung in den Industriestaaten annehmen ».

Un tel désir de libéralisation du commerce international constitue une arme à double tranchant; il pourrait entraîner une régression des pratiques de dumping, mais le contraire pourrait également se produire et les pratiques de dumping pourraient augmenter en nombre parce que les pays en voie de développement, de même que les pays industrialisés atteindraient dans ce cas, plus facilement les marchés étrangers.

Cependant l'importance du commerce international pour les pays en voie de développement et la faiblesse de la position économique de ceux-ci n'échappent pas aux différents pays qui sentent le besoin de s'engager dans d'autres voies.

C'est pourquoi en février 1965, un nouveau chapitre sur le commerce et le développement fut ajouté à l'Accord Général du GATT.

Ce chapitre énumère les objectifs généraux vers lesquels doit tendre la politique des pays riches à l'égard de ceux en voie de développement. Il demande, entre autre, aux pays industrialisés d'accorder une haute priorité à l'abaissement des obstacles qui s'opposent actuellement au commerce des pays moins développés et de s'abstenir d'en instituer de nouveaux.

Les efforts du CNUCED et de l'OCDE (OECD special group on trade¹) tendent vers un traitement préférentiel des exportations industrielles en provenance des pays en voie de développement.

Toutes ces réglementations ajoutées à celles sur lesquelles un accord a été conclu et qui concernent différents produits, ne peuvent plus être considérées comme des mesures de lutte contre le dumping; il serait plus exact de dire qu'en fonction de l'importance que représente le commerce international pour les pays en voie de développement, le dumping est toléré dans la mesure où il laisserait à ces pays la possibilité de se développer à un niveau tel qu'il leur permettrait à l'avenir, d'assujettir leur commerce extérieur aux réglementations régissant les relations commerciales internationales.

Les pays en voie de développement produisent en général des biens simples de moindre qualité. Si ces biens sont exportés vers les pays développés sous régime de dumping, l'industrie similaire de ces derniers est appelée à disparaître au bout d'un certain temps, passer à d'autres productions ou produire les mêmes biens, mais de qualité supérieure.

¹ UNCTAD secretariate : Trade prospects and capital needs of developing countries (TD/34/Supp. 1), November 1967.

Les organisations internationales débouchent en définitive de la sorte, sur la solution préconisée par Myrdal.

C. *« Aide - Marshall » aux pays en voie de développement*

A côté des solutions préconisées par les organisations internationales, d'autres opinions envisagent une solution plus directe et par là-même plus efficace. Cette solution concerne surtout les produits manufacturés et semi-manufacturés. L'on doit s'empresse de faire remarquer que le progrès des industries des pays en voie de développement peut constituer un danger pour celles des pays développés. L'on se demanderait alors pourquoi ne chercherait-on pas d'ores et déjà à éliminer progressivement les antagonismes commerciaux actuels et futurs entre pays moins développés et pays industrialisés dans le cadre d'un plan d'action inspiré du Plan Marshall?

Une citation de Juvet¹ à ce sujet exprime clairement dans quelle mesure un tel plan pourrait apporter la solution souhaitable au problème du dumping des pays en voie de développement: « The best means of integrating the textile exports of the developing countries — and subsequently the trade of other industrial sectors — would be to exclude them from this international trade, provided the equipment for their industrialization is supplied to them in the form of long-term credits or grants. As in the time of Marshall aid, the grants would be allocated to states which would take payment for these machines in national currency, and these funds could be used to pay for infrastructure work employing large quantities of national manpower. Thus, there would be a much stricter supervision of anti-dumping practices, producers only being allowed access to the international market when they could strictly apply the GATT rules.

Finally, such a policy of grants would obviously be in the interest of the developed countries and of the third world. It would thus be possible to insist upon a certain regional planning of the industrial development of the poorer countries, where as today, in particular in Africa, we see production capacity being installed in markets too narrow for this equipment to be used adequately; but here again, the western countries bear a large share of the respon-

¹ Juvet, J. L. : The cotton industry and world trade, dans : Journal of world law, Vol. 1, No 5, September/October 1967.

sibility; it is common knowledge that nowadays it is easy to obtain a credit when the operation concerns exports, thanks to systems guaranteeing export risks, where as it is almost impossible to find such credit for domestic trade. In the case of developing countries, the producers of machines therefore run practically no risk in exporting their production to these regions, although there may be absolutely nothing to show that those sales are really necessary for their growth.

The chances that such a systematic policy of very long-term credits and grants, with the possibility of repayment in the currency of the country importing the machines, will be applied are relatively slight. They would be greater if an attempt were made to show politicians that in the long run, it is more paying than a medium-term credit policy as a result of which the total amount of financial aid from the richer countries will rapidly no longer suffice to cover the interest of the poorer countries. »

* * *

Les pays en voie de développement pourraient ainsi tirer un profit maximal incontestable de l'aide internationale qu'ils recevraient. Une étude approfondie de cet ordre d'idée n'est certes pas du ressort de notre sujet. Qu'il nous soit cependant permis d'y apporter une dernière question. D'où pourrait-on puiser les capitaux nécessaires au financement d'un tel plan, capitaux qui seraient sans doute de loin plus importants que les moyens financiers actuels mis à la disposition de ces pays?

A titre indicatif, les chiffres consignés dans le tableau suivant nous permettent de souligner les failles que représente le système actuel d'aide au développement prévu jusqu'en 1975.

*Total des capitaux versés (net) aux pays en voie de développement
en 1975 (en mil. \$)*

	1 % du produit national brut	Total des besoins en capitaux étran- gers dans les pays moins développés pour un taux de croissance fixé à :	
	attendu	5,1 % par an	6,1 % par an
Etats-Unis	3.360	10.677	
France	1.300	1.330	
Allemagne fédérale	1.276	1.594	
Grande-Bretagne	900	1.313	
Les cinq pays à 1 % *	2.600	2.822	
Autres pays OECD **	1.484	1.745	
Total pour les pays de l'OECD	10.920	19.841	24.300

* Le Japon, le Canada, les Pays-Bas, la Suède et le Danemark ont annoncé que dans un proche avenir ils mettront 1 % de leur revenu national (Produit National Brut) à la disposition des pays en voie de développement.

** Italie, Belgique, Australie, Autriche, Portugal, Norvège.

Source : UNCTAD secretariat (TD/34/Supp. 1).

A la veille de la deuxième décade du plan de développement (Development Decade II), on pourrait conclure que la prochaine décade enregistrera, selon toute probabilité, une augmentation accélérée de l'aide apportée aux pays en voie de développement. Il n'est pas exclu de prévoir, dans ce cas, un retour à une formule analogue à celle du plan Marshall, et qu'à la suite du développement futur de la conjoncture économique et politique internationale la solution du problème de dumping se fonde sur une philosophie et des concepts différents de ceux que nous venons de parcourir le long de cette étude.

ANNEXE I

Articles antidumping du GATT ^{1, 2}

¹ GATT : Instruments de base et documents divers, Genève, 1958.

² GATT : Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI, restricted L/2812, Genève, 12 juillet 1967.

ARTICLE VI DE L'ACCORD GÉNÉRAL

Droits antidumping et droits compensateurs

1. Les parties contractantes reconnaissent que le dumping, qui permet l'introduction des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à la valeur normale, est condamnable s'il cause ou menace de causer un préjudice important à une production établie d'une partie contractante ou s'il retarde sensiblement la création d'une production nationale. Aux fins d'application du présent article, un produit exporté d'un pays vers un autre doit être considéré comme étant introduit sur le marché d'un pays importateur à un prix inférieur à sa valeur normale si le prix de ce produit est :

a. inférieur au prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour un produit similaire, destiné à la consommation dans le pays exportateur;

b. ou, en l'absence d'un tel prix sur le marché intérieur de ce dernier pays, si le prix du produit exporté est :

i. inférieur au prix comparable le plus élevé pour l'exportation d'un produit similaire vers un pays tiers au cours d'opérations commerciales normales,

ii. ou inférieur au coût de production de ce produit dans le pays d'origine, plus un supplément raisonnable pour les frais de vente et le bénéfice.

Il sera dûment tenu compte, dans chaque cas, des différences dans les conditions de vente, des différences de taxation et des autres différences affectant la comparaison des prix.

2. En vue de neutraliser ou d'empêcher le dumping, toute partie contractante pourra percevoir sur tout produit faisant l'objet d'un dumping un droit antidumping dont le montant ne sera pas supérieur à la marge de dumping afférente à ce produit. Aux fins d'application du présent article, il faut entendre par marge de dumping la différence de prix déterminée conformément aux dispositions du paragraphe premier.

3. Il ne sera perçu sur un produit du territoire d'une partie contractante, importé sur le territoire d'une autre partie contractante, aucun droit compensateur dépassant le montant estimé de la prime ou de la subvention que l'on sait avoir été accordée, directement ou indirectement, à la fabrication dudit produit dans le pays d'origine ou d'exportation, y compris toute subvention spéciale accordée pour le transport d'un produit déterminé. Il faut entendre par le terme « droit compensateur » un droit spécial perçu en vue de neutraliser toute prime ou subvention accordée, directement ou indirectement, à la fabrication, à la production ou à l'exportation d'un produit.

4. Aucun produit du territoire d'une partie contractante, importé sur le territoire d'une autre partie contractante, ne sera soumis à des droits antidumping ou à des droits compensateurs du fait qu'il est exonéré des droits ou taxes qui frappent le produit similaire lorsqu'il est destiné à être consommé dans le pays d'origine ou le pays d'exportation, ou du fait que ces droits ou taxes sont remboursés.

5. Aucun produit du territoire d'une partie contractante, importé sur le territoire d'une autre partie contractante, ne sera soumis à la fois à des droits antidumping et à des droits compensateurs en vue de remédier à une même situation résultant du dumping ou de subventions à l'exportation.

6. a. Aucune partie contractante ne percevra de droits antidumping ou de droits compensateurs à l'importation d'un produit du territoire d'une autre partie contractante, à moins qu'elle ne détermine que l'effet du dumping ou de la subvention, selon le cas, est tel qu'il cause ou menace de causer un préjudice important à une production nationale établie, ou qu'il retarde sensiblement la création d'une branche de la production nationale.

b. Les Parties contractantes¹ pourront,

¹ L'expression « parties contractantes » désigne les parties contractantes à l'Accord général agissant collectivement.

par dérogation aux prescriptions de l'alinéa *a* du présent paragraphe, autoriser une partie contractante à percevoir un droit antidumping ou un droit compensateur à l'importation de tout produit en vue de compenser un dumping ou une subvention qui cause ou menace de causer un préjudice important à une branche de la production sur le territoire d'une autre partie contractante qui exporte le produit en cause à destination du territoire de la partie contractante importatrice, les *Parties contractantes*, par dérogation aux prescriptions de l'alinéa *a* du présent paragraphe, autoriseront la perception d'un droit compensateur dans les cas où elles constateront qu'une subvention cause ou menace de causer un préjudice important à une production d'une autre partie contractante exportant le produit en question sur le territoire de la partie contractante importatrice.

c. Toutefois, dans des circonstances exceptionnelles où tout retard pourrait entraîner un préjudice difficilement réparable, une partie contractante pourra percevoir, sans l'approbation des *Parties contractantes*, un droit compensateur aux fins visées à l'alinéa *b* du présent paragraphe, sous réserve que la partie contractante rende compte immédiatement de cette mesure aux *Parties contractantes* et que le droit compensateur soit supprimé promptement si les *Parties contractantes* en désapprouvent l'application.

7. Il sera présumé qu'un système destiné à stabiliser soit le prix intérieur d'un produit de base, soit la recette brute des producteurs nationaux d'un produit de ce genre, indépendamment des mouvements des prix à l'exportation, et qui a parfois pour résultat la vente de ce produit pour l'exportation à un prix inférieur au prix comptable demandé pour un produit similaire aux acheteurs du marché intérieur, n'entraîne pas un préjudice important au sens du paragraphe 6, s'il est établi après consultation entre les deux parties contractantes intéressées de façon substantielle au produit en question :

a. que ce système a eu également pour résultat la vente à l'exportation de ce

produit à un prix supérieur au prix comparable demandé pour le produit similaire aux acheteurs du marché intérieur;

b. et que ce système, par suite de la réglementation effective de la production, ou pour toute autre raison, est appliqué de telle façon qu'il ne stimule pas indûment les exportations ou ne cause aucun autre préjudice sérieux aux intérêts d'autres parties contractantes.

NOTES ET DISPOSITIONS SUPPLÉMENTAIRES

Ad article VI. - Paragraphe premier.

— 1. Le dumping occulte pratiqué par des maisons associées (c'est-à-dire la vente par un importateur à un prix inférieur à celui qui correspond au prix facturé par un exportateur avec lequel l'importateur est associé, et inférieur également au prix pratiqué dans le pays exportateur) constitue une forme de dumping de prix pour laquelle la marge de dumping peut être calculée en partant du prix auquel les marchandises sont revenues par l'importateur.

2. Il est reconnu que, dans le cas d'importations en provenance d'un pays dont le commerce fait l'objet d'un monopole complet ou presque complet et où tous les prix intérieurs sont fixés par l'Etat, la détermination de la comparabilité des prix aux fins du paragraphe premier peut présenter des difficultés spéciales et que, dans de tels cas, les parties contractantes importatrices peuvent estimer nécessaire de tenir compte de la possibilité qu'une comparaison exacte avec les prix intérieurs dudit pays ne soit pas toujours appropriée.

Paragraphe 2 et 3. — 1. Comme il arrive souvent dans la pratique douanière, une partie contractante pourra exiger une garantie raisonnable (cautionnement ou dépôt d'espèces) pour le paiement de droits antidumping ou de droits compensateurs en attendant la constatation définitive des faits dans tous les cas où l'on soupçonnera qu'il y a dumping ou subvention.

2. Le recours à des taux de change

multiples peut, dans certains cas, constituer une subvention à l'exportation à laquelle peuvent être opposés les droits compensateurs aux termes du paragraphe 3, ou une forme de dumping obtenue par le moyen d'une dévaluation partielle de la monnaie, à laquelle peuvent être opposées les mesures prévues au paragraphe 2. L'expression «recours à des taux de change multiples» vise les pratiques qui sont le fait de gouvernements ou qui sont approuvées par eux.

Paragraphe 6 b. — Toute dérogation aux dispositions de l'alinéa *b* du paragraphe 6 ne sera octroyée que sur demande de la partie contractante qui se propose de percevoir un droit antidumping ou un droit compensateur.

ARTICLE XVI

Subventions

Section A. — Subventions en général.

1. Si une partie contractante accorde ou maintient une subvention, y compris toute forme de protection des revenus ou de soutien des prix, qui a directement ou indirectement pour effet d'accroître les exportations d'un produit du territoire de ladite partie contractante ou de réduire les importations de ce produit sur son territoire, cette partie contractante fera connaître par écrit aux *Parties contractantes* l'importance et la nature de cette subvention, les effets qu'il est permis d'en escompter sur les quantités du ou des produits en question importés ou exportés par elle et les circonstances qui rendent la subvention nécessaire. Dans tous les cas où il sera établi qu'une telle subvention cause ou menace de causer un préjudice sérieux aux intérêts d'une autre partie contractante, la partie contractante qui l'accorde examinera, lorsqu'elle y sera invitée, avec l'autre partie contractante ou les autres parties contractantes intéressées ou avec les *Parties contractantes*, la possibilité de limiter la subvention.

Section B. — Dispositions additionnelles relatives aux subventions à l'exportation.

2. Les parties contractantes reconnaissent que l'octroi, par une partie contractante, d'une subvention à l'exportation d'un produit peut avoir des conséquences préjudiciables pour d'autres parties contractantes, qu'il s'agisse de pays importateurs ou de pays exportateurs; qu'il peut provoquer des perturbations injustifiées dans leurs intérêts commerciaux normaux et faire obstacle à la réalisation des objectifs du présent accord.

3. En conséquence, les parties contractantes devraient s'efforcer d'éviter d'accorder des subventions à l'exportation des produits de base. Toutefois, si une partie contractante accorde directement ou indirectement, sous une forme quelconque, une subvention ayant pour effet d'accroître l'exportation d'un produit de base en provenance de son territoire, cette subvention ne sera pas octroyée d'une façon telle que ladite partie contractante détiendrait alors plus qu'une part équitable du commerce d'exportation dudit produit, compte tenu des parts détenues par les parties contractantes dans le commerce de ce produit pendant une période de référence antérieure ainsi que de tous facteurs spéciaux qui peuvent avoir affecté ou qui peuvent affecter le commerce en question.

4. En outre, à compter du 1er janvier 1958 ou le plus tôt possible après cette date, les parties contractantes cesseront d'accorder directement ou indirectement toute subvention, de quelque nature qu'elle soit, à l'exportation de tout produit autre nature qu'un produit de base, qui aurait pour résultat de ramener le prix de vente à l'exportation de ce produit au-dessous du prix comparable demandé aux acheteurs du marché intérieur pour le produit similaire. Jusqu'au 31 décembre 1957, aucune partie contractante n'étendra le champ d'application de telles subventions au delà de ce qu'il était au 1er janvier 1955, en instituant de nouvelles subventions ou étendant les subventions existantes.

5. Les *Parties contractantes* procéde-

ront périodiquement à un examen d'ensemble de l'application des dispositions du présent article en vue de déterminer, à la lumière de l'expérience, si elles contribuent efficacement à la réalisation des objectifs du présent Accord et si elles permettent d'éviter effectivement que les subventions ne portent un préjudice sérieux au commerce ou aux intérêts des parties contractantes.

ACCORD RELATIF A LA MISE EN OEUVRE DE L'ARTICLE VI

Première partie

Code antidumping

Article premier. — L'imposition d'un droit antidumping est une mesure à prendre dans les seules conditions prévues à l'article VI de l'Accord général. Les dispositions qui suivent régissent l'application de cet article pour autant que des mesures sont prises dans le cadre de la législation ou de la réglementation antidumping.

A. DÉTERMINATION DU DUMPING

Art. 2. — a. Aux fins d'application du présent Code, un produit doit être considéré comme faisant l'objet d'un dumping, c'est-à-dire comme étant introduit sur le marché d'un pays importateur à un prix inférieur à sa valeur normale, si le prix à l'exportation de ce produit lorsqu'il est exporté d'un pays vers un autre est inférieur au prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour un produit similaire destiné à la consommation dans le pays exportateur.

b. Dans le présent Code, l'expression « produit similaire » (« like product ») s'entend d'un produit identique, c'est-à-dire semblable à tous égards au produit considéré, ou, en l'absence d'un tel produit, d'un autre produit qui, bien qu'il ne lui soit pas semblable à tous égards, présente des caractéristiques proches de celles du produit considéré.

c. Lorsque des produits ne sont pas importés directement du pays d'origine mais sont exportés à partir d'un pays

intermédiaire à destination du pays d'importation, le prix auquel les produits sont vendus au départ du pays d'exportation vers le pays d'importation sera, en règle générale, comparé avec le prix comparable dans le pays d'exportation. Toutefois, la comparaison pourra être effectuée avec le prix dans le pays d'origine si, par exemple, les produits transitent simplement par le pays d'exportation, ou bien si, pour de tels produits, il n'y a pas de production ou pas de prix comparable dans le pays d'exportation.

d. Lorsqu'aucune vente du produit similaire n'a lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays exportateur ou lorsque, du fait de la situation particulière du marché, de telles ventes ne permettent pas une comparaison valable, la marge de dumping sera déterminée par comparaison avec un prix comparable du produit similaire lorsque celui-ci est exporté à destination d'un pays tiers, ce prix pouvant être le prix à l'exportation le plus élevé mais devant être un prix représentatif, ou avec le coût de production dans le pays d'origine majoré d'un montant raisonnable pour les frais d'administration, de vente et autres et pour les bénéfices. En règle générale, la majoration pour bénéfice n'excédera pas le bénéfice habituellement réalisé lors de ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine.

e. Lorsqu'il n'y a pas de prix à l'exportation, ou lorsqu'il apparaît aux autorités¹ concernées que l'on ne peut faire fond sur le prix à l'exportation par suite de l'existence d'une association ou d'un arrangement de compensation entre l'exportateur et l'importateur ou une tierce partie, le prix à l'exportation pourra être constitué sur la base du prix auquel les produits importés sont revendus pour la première fois à un acheteur indépendant, ou, si les produits ne sont pas revendus à un acheteur indépendant ou ne sont pas revendus dans l'état où ils ont été importés, sur toute base raisonnable que les autorités peuvent fixer¹.

¹ Dans le présent Code, le terme « autorités » s'entend d'autorités d'un niveau supérieur approprié.

f. Pour que la comparaison entre le prix d'exportation et le prix intérieur dans le pays d'exportation (ou dans le pays d'origine) ou, s'il y a lieu, le prix établi conformément aux dispositions de l'article VI, paragraphe premier, alinéa b de l'Accord général, soit équitable, elle portera sur des prix pratiqués au même stade commercial, qui sera en principe le stade sortie usine, et sur des ventes effectuées à des dates aussi voisines que possible. Il sera dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences dans les conditions de vente, des différences de taxation et des autres différences affectant la comparabilité des prix. Dans les cas visés au paragraphe e ci-dessus, il devrait être tenu compte également des frais, droits et taxes compris, ainsi que des bénéfices intervenus entre l'importation et la revente.

g. Le présent article s'entend sans préjudice de la deuxième Disposition Additionnelle relative au paragraphe premier de l'article VI de l'Accord général, qui figure dans l'annexe I dudit accord.

B. DÉTERMINATION DU PRÉJUDICE IMPORTANT, DE LA MENACE DE PRÉJUDICE IMPORTANT ET DU RETARD SENSIBLE

Article 3. — Détermination du préjudice¹.

a. Une détermination ne conclura à l'existence d'un préjudice que lorsque les autorités concernées seront convaincues que les importations faisant l'objet d'un dumping sont manifestement la cause principale d'un préjudice important ou d'une menace de préjudice important pour une production nationale ou d'un retard sensible dans la création

d'une production nationale. Pour prendre leur décision, les autorités mettront en balance, d'une part, les effets du dumping et, d'autre part, tous les autres facteurs pris dans leur ensemble qui peuvent avoir une incidence défavorable sur la production. La détermination se fondera dans tous les cas sur des constatations effectives et non sur de simples allégations ou possibilités hypothétiques. Dans le cas d'un retard causé à la création d'une production nouvelle dans le pays d'importation, des éléments de preuve convaincants de l'établissement prochain d'une production devront être apportés, qui consisteront, par exemple, à montrer que les plans en vue d'une nouvelle production en sont à un stade assez avancé, qu'une usine est en cours de construction ou que des machines ont été commandées.

b. L'évaluation du préjudice — c'est-à-dire l'évaluation des effets des importations faisant l'objet d'un dumping sur la production en question — se fondera sur l'examen de tous les facteurs qui influent sur la situation de ladite production, tel que : l'évolution et les perspectives en ce qui concerne : le chiffre d'affaires, la part du marché, les bénéfices, les prix (y compris la mesure dans laquelle le prix à la livraison du produit dédouané est inférieur ou supérieur au prix comparable du produit similaire qui règne, lors de transactions commerciales normales, dans le pays d'importation), les résultats obtenus à l'exportation, l'emploi, le volume des importations faisant l'objet d'un dumping et le volume des autres importations, le taux d'utilisation de la capacité de la production nationale et la productivité; et les pratiques commerciales restrictives. Un seul ni même plusieurs de ces critères ne constitueront pas nécessairement une base de jugement déterminante.

c. Pour établir si les importations faisant l'objet d'un dumping ont causé un préjudice, tous les autres facteurs qui, individuellement ou en combinaison, peuvent exercer une influence défavorable sur la production seront examinés, tels que : le volume et les prix du produit en question importé sans dumping, la concurrence entre les producteurs na-

¹ Dans le présent Code, le mot « préjudice » devra, sauf indication contraire, être interprété comme désignant un préjudice important causé à une production nationale, une menace de préjudice important pour une production nationale ou un retard sensible dans la création d'une production nationale.

tionaux eux-mêmes, la contraction de la demande due à la substitution d'autres produits ou à des modifications des goûts des consommateurs.

d. L'effet des importations faisant l'objet d'un dumping sera évalué par rapport à la production nationale du produit similaire lorsque les données disponibles permettent de définir la production distinctement en fonction de critères tels que : les procédés de production, les réalisations des producteurs, les bénéfices. Lorsque la production nationale du produit similaire n'a pas d'identité distincte en fonction de ces critères, l'effet des importations qui font l'objet d'un dumping sera évalué par examen de la production du groupe (ou de la gamme) de produits le plus étroit, comprenant le produit similaire, pour lequel les renseignements nécessaires peuvent être obtenus.

e. Une détermination concluant à une menace de préjudice important devra se fonder sur des faits, et non pas seulement sur des allégations, des conjectures ou de lointaines possibilités. Le changement de circonstances qui créerait une situation où le dumping causerait un préjudice important doit être nettement prévu et imminent¹.

f. Dans les cas où des importations faisant l'objet d'un dumping menacent de causer un préjudice important, l'application de mesures antidumping sera étudiée et décidée avec un soin particulier.

Art. 4. — Définition du terme « production ».

a. Aux fins de la détermination du préjudice, l'expression « production nationale » s'entendra de l'ensemble des producteurs nationaux de produits similaires ou de ceux d'entre eux dont les productions additionnées constituent une

proportion majeure de la production nationale totale de ces produits; toutefois:

i. lorsque des producteurs sont des importateurs du produit qui fait prétendument l'objet d'un dumping, l'expression « production » peut être interprétée comme se référant au reste des producteurs;

ii. dans des circonstances exceptionnelles, un pays peut, en ce qui concerne la production en question, être divisé en deux ou plusieurs marchés compétitifs et les producteurs à l'intérieur de chaque marché être considérés comme représentant une production distincte si, en raison des frais de transport, tous les producteurs d'un tel marché vendent la totalité ou la quasi-totalité de leur production du produit en question sur ce marché et qu'il n'y est vendu aucune ou presque aucune quantité du produit en question produit ailleurs dans le pays, ou s'il reste sur le plan régional des conditions de commercialisation spéciales (par exemple, des structures de distribution ou des goûts à la consommation traditionnels) qui entraînent pour les producteurs d'un tel marché un même degré d'isolement du reste de la production, sous réserve toutefois qu'il ne pourra être conclu dans ces conditions à l'existence d'un préjudice que s'il atteint la totalité ou la quasi-totalité de la production de ce produit sur le marché ainsi défini.

b. Lorsque deux ou plusieurs pays sont parvenus à un niveau d'intégration tel qu'ils présentent les caractéristiques d'un marché unique, unifié, la production de l'ensemble de la zone d'intégration sera considérée comme constituant la production visée au paragraphe a du présent article.

c. Les dispositions de l'article 3, paragraphe d, sont applicables au présent article.

¹ Par exemple, et non limitativement, il devrait y avoir des raisons convaincantes de croire qu'il y aura, dans l'avenir immédiat, un accroissement substantiel des importations du produit en question à des prix de dumping.

C. ENQUÊTE ET PROCÉDURES ADMINISTRATIVES

Art. 5. — Engagement de la procédure et enquête subséquente.

a. L'enquête sera, en règle générale, ouverte sur demande présentée au nom de la production¹ touchée, appuyée par des éléments de preuve relatifs à la fois au dumping et au préjudice qui en résulte pour cette production. Si, dans des circonstances spéciales, les autorités concertées décident d'ouvrir une enquête sans avoir reçu une telle demande, elles n'y procèdent que si elles sont en possession d'éléments de preuve relatifs à la fois au dumping et au préjudice qui en résulte.

b. A l'ouverture d'une enquête et subéquentement, les éléments de preuve relatifs à la fois au dumping et au préjudice devraient être examinés simultanément. En tout état de cause, les éléments de preuve relatifs à la fois au dumping et au préjudice seront examinés simultanément pour décider si une enquête sera ouverte ou non, et subéquentement, pendant l'enquête, au plus tard à compter de la date à laquelle des mesures provisoires peuvent être mises en application, sauf dans les cas prévus au paragraphe *d* de l'article 10, dans lesquels les autorités font droit à la demande de l'exportateur et de l'importateur.

c. Une requête sera rejetée et une enquête sera clôturée sans retard dès que les autorités concernées seront convaincues que les éléments de preuve relatifs soit au dumping soit au préjudice ne sont pas suffisants pour justifier la continuation de la procédure. La clôture de l'enquête devrait être immédiate lorsque la marge de dumping, le volume des importations en dumping, réelles ou potentielles, ou le préjudice sont négligeables.

d. Une procédure antidumping ne mettra pas obstacle au dédouanement.

Art. 6. — Preuves.

a. Les fournisseurs étrangers et toutes les autres parties intéressées auront de larges facilités pour présenter, par écrit, tous les éléments de preuve qu'ils jugeront utiles pour les besoins de l'enquête antidumping en question. Ils auront également le droit, sur justification, de présenter oralement leurs éléments de preuve.

b. Les autorités concernées donneront au plaignant et aux importateurs et exportateurs notoirement concernés, ainsi qu'aux gouvernements des pays exportateurs, l'occasion de prendre connaissance de tous les renseignements pertinents pour la présentation de leurs dossiers qui ne sont pas confidentiels aux termes du paragraphe *c* ci-après et que lesdites autorités utilisent dans une enquête antidumping; elles leur donneront également l'occasion de préparer la présentation de leur thèse sur la base de ces renseignements.

c. Tous les renseignements qui, de par leur nature, sont confidentiels (par exemple, parce que leur divulgation avantagerait sensiblement un concurrent ou causerait un tort sensible à l'informateur ou à la personne de qui l'informateur tient ces renseignements), ou ceux qui sont fournis confidentiellement par les parties à une enquête antidumping, seront traités comme rigoureusement confidentiels par les autorités concernées, qui ne les révéleront pas sauf autorisation expresse de la partie qui les a fournis.

d. Toutefois, si les autorités concernées estiment qu'une demande de traitement confidentiel n'est pas justifiée, et si celui qui a fourni les renseignements ne veut ni les rendre publics ni en autoriser la divulgation en termes généraux ou sous forme de résumé, elles auront la faculté de ne pas tenir compte des renseignements en question, sauf s'il peut leur être démontré de manière convaincante, de source appropriée, que les renseignements sont exacts.

e. Pour vérifier les renseignements fournis ou pour les compléter, les autorités peuvent au besoin procéder à des enquêtes dans d'autres pays, à la condi-

¹ Telle qu'elle est définie à l'article 4.

tion qu'elles obtiennent l'accord des entreprises concernées et qu'elles en avisent officiellement les représentants du gouvernement du pays en question, et sous réserve que celui-ci n'y fasse pas opposition.

f. Une fois que les autorités compétentes sont convaincues que les éléments de preuve sont suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête antidumping au titre de l'article 5, les représentants du pays exportateur ainsi que les exportateurs et importateurs notoirement concernés en seront avisés officiellement et un avis au public pourra être publié.

g. Pendant toute la durée de l'enquête antidumping, toutes les parties auront pleinement l'occasion de défendre leurs intérêts. A cette fin, les autorités concernées donneront, sur demande, à toutes les parties directement intéressées des occasions de rencontrer les parties ayant des intérêts contraires, pour permettre la présentation des thèses opposées et des réfutations. Il doit être tenu compte, en fournissant ces occasions, de la nécessité de sauvegarder le caractère confidentiel des renseignements ainsi que de la convenance des parties. Aucune partie ne sera tenue d'assister à une rencontre et l'absence d'une partie ne sera pas préjudiciable à sa cause.

h. Les autorités concernées notifieront aux représentants du pays exportateur et aux parties directement intéressées leurs décisions concernant l'imposition ou la non-imposition de droits antidumping, en faisant connaître les motifs de ces décisions et les critères appliqués et, sauf raisons spéciales, rendront publiques ces décisions.

i. Les dispositions du présent article n'empêcheront pas les autorités de prendre des décisions préliminaires, positives ou négatives, ou d'appliquer des mesures provisoires avec promptitude. Dans les cas où une partie intéressée ne communique pas les renseignements nécessaires, des conclusions finales, positives ou négatives, peuvent être établies sur la base des données de fait accessibles.

Art. 7. — Engagements relatifs aux prix.

a. Les procédures antidumping pour-

ront être closes sans imposition de droits antidumping ou de mesures provisoires lorsque les exportateurs s'engagent volontairement à réviser leurs prix de façon à éliminer la marge de dumping, ou à ne plus exporter vers la zone en question à des prix de dumping si les autorités concernées jugent cette solution acceptable du point de vue pratique, par exemple, si le nombre des exportateurs effectifs ou potentiels du produit en question n'est pas trop élevé et ou si les pratiques commerciales s'y prêtent.

b. Si les exportateurs en cause s'engagent, au cours de l'instruction d'une affaire, à réviser leurs prix ou à cesser d'exporter le produit en question et que les autorités concernées acceptent cet engagement, l'enquête sur le préjudice sera néanmoins achevée si les exportateurs le demandent ou si les autorités concernées le décident. S'il est conclu à l'absence de préjudice, l'engagement pris par les exportateurs devient automatiquement caduc, à moins que les exportateurs n'en confirment la validité. Les exportateurs peuvent s'abstenir de prendre de tels engagements au cours de la période d'enquête ou refuser d'en prendre si les autorités chargées de l'enquête les y invitent, sans que cela puisse porter préjudice à leur cause; toutefois, les autorités seront naturellement libres de déterminer que la matérialisation d'une menace de préjudice est plus probable si les importations faisant l'objet d'un dumping se poursuivent.

D. DROITS ANTIDUMPING ET MESURES PROVISOIRES

Art. 8. — Imposition et perception de droits antidumping.

a. La décision d'imposer ou non un droit antidumping lorsque toutes les conditions requises sont remplies, et la décision de fixer le droit antidumping à un niveau égal à la totalité ou à une partie seulement de la marge de dumping, incombent aux autorités du pays ou du territoire douanier importateur. Il est souhaitable que l'imposition soit facultative dans tous les pays ou terri-

toires douaniers qui sont parties au présent Accord et que le droit soit moindre que la marge si ce droit moindre suffit à faire disparaître le préjudice pour la production nationale.

b. Lorsqu'un droit antidumping est imposé en ce qui concerne un produit quelconque, ledit droit, dont les montants seront appropriés dans chaque cas, frappera sans discrimination les importations dudit produit, d'où qu'elles viennent, dont il aura été conclu qu'elles font l'objet d'un dumping et qu'elles causent un préjudice. Les autorités désigneront le fournisseur ou les fournisseurs du produit en cause. Si, toutefois, plusieurs fournisseurs du même pays sont impliqués et qu'il n'est pas possible dans la pratique de les désigner tous, les autorités peuvent désigner le pays fournisseur en cause. Si plusieurs fournisseurs appartenant à plusieurs pays sont impliqués, les autorités peuvent désigner soit tous les fournisseurs impliqués, soit, si cela n'est pas possible dans la pratique, tous les pays fournisseurs impliqués.

c. Le montant du droit antidumping ne doit pas dépasser la marge de dumping déterminée conformément à l'article 2 ci-dessus. En conséquence, s'il est constaté, après application du droit, que le droit perçu dépasse la marge réelle de dumping, la partie du droit qui dépasse la marge sera restituée aussi rapidement que possible.

d. Dans le cadre d'un système de prix de base, les règles suivantes seront applicables à condition que leur application soit compatible avec les autres dispositions du présent Code :

Si plusieurs fournisseurs d'un ou de plusieurs pays sont impliqués, des droits antidumping peuvent être imposés en ce qui concerne les importations du produit en question provenant du pays ou des pays en cause dont il est conclu qu'elles ont fait l'objet d'un dumping et qu'elles causent un préjudice, le droit étant égal au montant dont le prix de base établi à cet effet dépasse le prix à l'exportation, ce prix de base établi à cet effet ne devant pas excéder le prix normal le plus bas dans le ou les pays fournisseurs où règnent des conditions

normales de concurrence. Il est entendu que pour les produits qui sont vendus au-dessous de ce prix de base déjà établi, il sera procédé à une nouvelle enquête antidumping dans chaque cas particulier où les parties intéressées l'exigent et où leur exigence est appuyée par des éléments de preuve pertinents. Dans les cas où il n'est pas conclu à l'existence d'un dumping, les droits antidumping perçus sont restitués aussi rapidement que possible. En outre, s'il peut être constaté que le droit ainsi perçu dépasse la marge réelle de dumping, la partie du droit qui dépasse la marge sera restituée aussi rapidement que possible.

e. Lorsque la production a été interprétée comme se référant aux producteurs d'une certaine zone, c'est-à-dire d'un marché au sens de l'alinéa a ii de l'article 4, les droits antidumping ne sont définitivement perçus que sur les produits en question expédiés vers cette zone pour consommation finale, sauf dans les cas où il est donné la possibilité à l'exportation, avant que des droits antidumping ne soient imposés, de cesser le dumping dans la zone considérée. En de tels cas, si une assurance satisfaisante est rapidement donnée à cet effet, les droits antidumping ne sont pas imposés, étant entendu toutefois que, si aucune assurance n'est donnée ou si l'assurance donnée n'est pas honorée, les droits peuvent être imposés, sans être limités à une zone.

Article 9. — Durée des droits antidumping :

a. Un droit antidumping ne restera en vigueur que le temps nécessaire pour neutraliser le dumping qui cause un préjudice.

b. Les autorités concernées, soit de leur propre initiative soit si des fournisseurs ou importateurs du produit intéressés le demandent avec renseignements à l'appui, reconsidéreront, lorsque cela sera justifié, la nécessité de maintenir l'imposition du droit.

Article 10. — Mesures provisoires :

a. Des mesures provisoires ne peuvent être prises que lorsqu'une décision

préliminaire concluant à l'existence d'un dumping a été prise et qu'il y a des éléments de preuve suffisants d'un préjudice.

b. Les mesures provisoires peuvent prendre la forme d'un droit provisoire ou, de préférence, d'une garantie — dépôt ou cautionnement — égaux au montant du droit antidumping provisoirement estimé ne dépassant pas la marge de dumping provisoirement estimée. La suspension de l'évaluation en douane est une mesure provisoire appropriée, sous réserve que le droit normal et le montant estimé du droit antidumping soient indiqués et pour autant que la suspension de l'évaluation soit soumise aux mêmes conditions que les autres mesures provisoires.

c. Les autorités concernées informont les représentants du pays exportateur et les parties directement intéressées de leurs décisions concernant l'imposition de mesures provisoires, en indiquant les raisons de ces décisions et les critères appliqués; sauf raisons spéciales, ces décisions seront rendues publiques.

d. L'imposition de mesures provisoires sera limitée à une période aussi courte que possible. Plus précisément, les mesures provisoires ne seront pas imposées pour plus de trois mois ou, sur décision des autorités concernées prise à la demande de l'exportateur et de l'importateur, pour plus de six mois.

e. Les dispositions pertinentes de l'article 8 seront suivies lors de mesures provisoires.

Article 11. — Rétroactivité.

Des droits antidumping et des mesures provisoires ne seront appliqués qu'à des produits mis à la consommation après la date à laquelle la décision prise conformément à l'article 8, paragraphe a, et à l'article 10, paragraphe a, respectivement, sera entrée en vigueur; toutefois, dans les cas :

i. où il est conclu à l'existence d'un préjudice important (et non simplement d'une menace de préjudice important ou d'un retard sensible dans la création d'une production), ou dans les cas où les mesures provisoires con-

sistent en droits provisoires et où, en l'absence de ces mesures provisoires, les importations faisant l'objet d'un dumping effectuées pendant la période pendant laquelle ils ont été appliqués auraient causé un préjudice important, les droits antidumping pourront être perçus rétroactivement pour la période pendant laquelle des mesures provisoires, s'il en a été pris, auront été appliquées.

Si le droit antidumping fixé par la décision finale est supérieur au droit acquitté à titre provisoire, la différence ne sera pas perçue. Si le droit fixé par la décision finale est inférieur au droit provisoirement acquitté ou au montant évalué pour la fixation de la garantie, la différence sera restituée ou le droit recalculé, selon le cas.

ii. où l'évaluation en douane est suspendue en ce qui concerne le produit en question pour des raisons qui sont apparues avant l'ouverture de l'affaire de dumping et qui sont en rapport avec la question du dumping, les droits antidumping peuvent être appliqués rétroactivement sans que la rétroactivité porte sur plus de 120 jours avant la date du dépôt de la réclamation.

iii. où, pour le produit en question faisant l'objet du dumping, les autorités déterminent :

a. soit qu'un dumping causant un préjudice important a été constaté dans le passé, soit que l'importateur savait ou aurait dû savoir que l'exportateur pratiquait le dumping et que ce dumping causerait un préjudice important, et

b. que le préjudice important est causé par un dumping sporadique (des importations massives d'un produit faisant l'objet d'un dumping et effectuées en un temps relativement court) d'une ampleur telle que, pour l'empêcher de se reproduire, il apparaît nécessaire d'appliquer rétroactivement un droit antidumping sur ces importations,

le droit peut être appliqué à des produits mis à la consommation 90 jours au plus.

E. MESURES ANTIDUMPING POUR LE COMPTE D'UN PAYS TIERS

Art. 12. — a. Une requête en vue de mesures antidumping pour le compte d'un pays tiers devra être présentée par les autorités du pays tiers qui demande les mesures.

b. Il sera fourni à l'appui d'une telle requête des renseignements sur les prix, à l'effet de montrer que les importations font l'objet d'un dumping, et des renseignements détaillés à l'effet de montrer que le dumping allégué cause un préjudice à la production nationale concernée du pays tiers. Le gouvernement du pays tiers prêtera tout son concours aux autorités du pays importateur pour obtenir tout complément d'information que ces autorités pourraient estimer nécessaire.

c. Lorsqu'elles examineront une telle requête, les autorités du pays importateur prendront en considération les effets du dumping allégué sur l'ensemble de la production concernée dans le pays tiers; en d'autres termes, le préjudice ne sera pas évalué seulement en fonction de l'effet du dumping allégué sur les exportations de la production concernée vers le pays importateur, ou même sur les exportations totales de cette production.

d. La décision de donner suite à une telle requête ou de la classer incombera au pays importateur. Si celui-ci décide qu'il est disposé à prendre des mesures, c'est à lui qu'appartient l'initiative de demander leur agrément aux *Parties contractantes*.

DEUXIÈME PARTIE

Dispositions finales

Art. 13. — Le présent Accord sera ouvert à l'acceptation, par signature ou d'autre manière, des parties contractantes à l'Accord général et de la Communauté économique européenne. Il entrera en vigueur le 1^{er} juillet 1968 pour chacune des parties qui l'aura accepté à cette date. Pour chacune des parties acceptant l'Accord après cette date, il entrera en vigueur à la date d'acceptation.

Art. 14. — Chacune des parties du présent Accord prendra toutes mesures, générales ou particulières, nécessaires pour que, au plus tard, le jour où ledit Accord entrera en vigueur en ce qui la concerne, ses lois, règlements et procédures administratives soient conformes aux dispositions du Code antidumping.

Art. 15. — Chacune des parties au présent Accord informera les *Parties contractantes* à l'Accord général de toute modification apportée à ses lois et règlements antidumping ainsi qu'à l'application de ces lois et règlements.

Art. 16. — Chacune des parties au présent Accord fera rapport chaque année aux *Parties contractantes* sur l'application de ses lois et règlements antidumping, en donnant un résumé des affaires dans lesquelles des droits antidumping ont été imposés à titre définitif.

Art. 17. — Les parties au présent Accord demanderont aux *Parties contractantes* d'instituer un Comité des pratiques antidumping qui sera composé de leurs représentants. Le Comité se réunira en principe une fois l'an pour donner aux parties au présent Accord l'occasion de se consulter sur les questions regardant l'administration de systèmes antidumping dans tout pays ou territoire douanier participant, dans la mesure où ladite administration pourrait affecter l'application du Code antidumping ou la réalisation de ses objectifs. Ces consultations auront lieu sans préjudice des articles XXII et XXIII de l'Accord général.

Le présent Accord sera déposé auprès du directeur général des *Parties contractantes* qui remettra, sans retard, à chaque partie contractante à l'Accord général et à la Communauté économique européenne une copie certifiée conforme du présent Accord et une notification de chaque acceptation dudit Accord.

Le présent Accord sera enregistré conformément aux dispositions de l'article 102 de la Charte des Nations Unies.

Fait à Genève, le trente juin mil neuf cent soixante-sept, en un seul exemplaire, en langues française et anglaise, les deux textes faisant également foi.

ANNEXE II

*Loi antidumping de 1921, avec modifications
ultérieures (19 U.S.C. 160 et seq.)*¹

*Loi concernant les droits compensateurs
(loi de 1930 sur les tarifs des douanes, art. 303 ;
19 U.S.C. 1303)*¹

¹ GATT : Les droits antidumping et les droits compensateurs, additions et corrections apportées au rapport du secrétariat du GATT, Restricted, Genève, novembre 1959.

LOI ANTIDUMPING DE 1921,
AVEC MODIFICATIONS
ULTÉRIEURES¹
(19 U.S.C. 160 et seq.)

Enquête sur la pratique du dumping

Art. 201. — *a.* Lorsque le secrétaire au Trésor (ci-après dénommé le « secrétaire ») constate qu'une catégorie ou une sorte de marchandise étrangère est vendue ou semble devoir être vendue aux Etats-Unis ou en un autre lieu à un prix inférieur à sa valeur équitable, il informe de ce fait la Commission du tarif des Etats-Unis, et celle-ci détermine dans un délai de trois mois si une industrie localisée sur le territoire des Etats-Unis subit ou semble devoir subir un préjudice, ou si la création d'une telle industrie est rendue impossible du fait de l'importation de marchandises de l'espèce sur le territoire des Etats-Unis. Ladite Commission, après avoir procédé à l'enquête qui lui paraît nécessaire, fait connaître au secrétaire sa décision et, si celle-ci est affirmative, le secrétaire publie un avis (ci-après dénommé « constatation ») de sa décision et de la décision de ladite commission. Aux fins d'application du présent paragraphe, la Commission est réputée avoir pris une décision affirmative si les voix de ses membres se divisent également lors du scrutin sur l'adoption d'une décision affirmative ou négative. La constatation du secrétaire comporte une description de la catégorie ou de la nature des marchandises à laquelle elle s'applique, accompagnée des informations qui lui paraissent nécessaires pour orienter l'action des agents des douanes.

b. Lorsque, dans le cas de toute marchandise importée d'une catégorie ou d'une nature pour laquelle il n'a pas ainsi fait connaître une constatation, le secrétaire a des raisons de croire ou de présumer — d'après la facture ou autres

documents, ou d'après les renseignements qui lui sont communiqués ou sont communiqués à toute autre personne à laquelle des pouvoirs en vertu du présent article ont été délégués — que le prix d'achat est inférieur, ou que le prix de vente pratiqué par l'exportateur est inférieur à la valeur de la marchandise sur le marché étranger (ou, en l'absence d'une telle donnée, à la valeur calculée) il fait publier immédiatement avis de ce fait au Registre fédéral et autorise en conformité des règles qu'il peut établir, la suspension de l'évaluation de la marchandise entrée en douane ou retirée d'un entrepôt, en vue de sa consommation, cent-vingt jours au maximum avant la date à laquelle la question du dumping a été soulevée par lui — ou par toute personne à laquelle des pouvoirs en vertu du présent article ont été délégués — ou a été portée à sa connaissance, jusqu'à ce qu'un arrêté ultérieur du secrétariat ait été pris en la matière ou jusqu'à ce que le secrétaire ait rendu publique une constatation, ainsi qu'il est prévu au paragraphe *a*, en ce qui concerne ladite marchandise.

c. Le secrétaire, en décidant si une marchandise étrangère est vendue ou semble devoir être vendue aux Etats-Unis à un prix inférieur à sa valeur équitable, et la Commission du tarif des Etats-Unis, en prenant la décision prévue au paragraphe *a* du présent article, publient chacun cette décision au Registre fédéral, avec exposé des motifs à l'appui, que ladite décision soit affirmative ou négative.

DROIT ANTIDUMPING SPÉCIAL

Art. 202. — *a.* Dans le cas de toute marchandise importée, qu'elle soit passible de droits ou admise en franchise, d'une catégorie ou nature pour laquelle le secrétaire au Trésor a rendu publique une constatation, ainsi qu'il est prévu à l'article 201, entrée en douane ou retirée d'un entrepôt, en vue de sa consommation, cent-vingt jours au maximum avant la date à laquelle la question du dumping a été soulevée par le secrétaire — ou par toute personne à

¹ GATT : Les droits antidumping et les droits compensateurs, additions et corrections apportées au rapport du secrétariat du GATT, Restricted, Genève, novembre 1959.

laquelle des pouvoirs en vertu de l'article 201 ont été délégués — ou a été portée à sa connaissance, et pour laquelle aucun rapport d'évaluation n'a été établi avant que ladite constatation ait été ainsi rendue publique, il est perçu — si le prix d'achat ou le prix de vente pratiqué par l'exportateur est inférieur à la valeur de la marchandise sur le marché étranger (ou, en l'absence d'une telle donnée, à la valeur calculée) — un droit antidumping spécial d'un montant égal à une telle différence, en sus de tout autre droit imposé par la loi sur ladite marchandise.

b. Lors de la détermination, aux fins d'application du paragraphe a, de la valeur sur le marché étranger, s'il est établi, à la satisfaction du secrétaire ou de son délégué, que le montant de toute différence entre le prix d'achat et la valeur sur le marché étranger (ou que le fait que le prix d'achat est égal à ladite valeur) est entièrement ou partiellement dû :

1. à ce que les quantités de gros, dans lesquelles une marchandise de l'espèce ou similaire est vendue ou, en l'absence de vente, est offerte en vente aux fins d'exportation à destination des Etats-Unis au cours d'opérations commerciales ordinaires, sont inférieures ou supérieures aux quantités de gros dans lesquelles une marchandise de l'espèce ou similaire est vendue ou, en l'absence de vente, est offerte en vente sur les principaux marchés du pays d'exportation au cours d'opérations commerciales ordinaires sous régime de consommation intérieure (ou, si ladite marchandise n'est pas ainsi vendue ou offerte en vente sous régime de consommation intérieure, aux fins d'exportation à destination de pays autres que les Etats-Unis),

2. à d'autres différences dans les conditions de vente, ou

3. à ce que la marchandise désignée aux sections C, D, E ou F de l'article 212, paragraphe 3) sert de base pour le calcul de la valeur sur le marché étranger,

il est dûment tenu compte de ce fait.

c. Lors de la détermination, aux fins d'application du paragraphe a, de la valeur sur le marché étranger, s'il est établi à la satisfaction du secrétaire ou de son délégué que le montant de toute différence entre le prix de vente pratiqué par l'exportateur et la valeur sur le marché étranger (ou que le fait que le prix de vente pratiqué par l'exportateur est égal à la valeur sur le marché étranger) est entièrement ou partiellement dû :

1. à ce que les quantités de gros, dans lesquelles une marchandise de l'espèce ou similaire est vendue ou, en l'absence de vente est offerte en vente sur les principaux marchés des Etats-Unis au cours d'opérations commerciales ordinaires, sont inférieures ou supérieures aux quantités de gros dans lesquelles une marchandise de l'espèce ou similaire est vendue ou, en l'absence de vente, est offerte en vente à tout acheteur sur les principaux marchés du pays d'exportation au cours d'opérations commerciales ordinaires sous régime de consommation intérieure (ou, si ladite marchandise n'est pas ainsi vendue ou offerte en vente sous régime de consommation intérieure, aux fins d'exportation à destination de pays autres que les Etats-Unis),

2. à d'autres différences dans les conditions de vente, ou

3. à ce que la marchandise désignée aux sections C, D, E ou F de l'article 212, paragraphe 3, sert de base pour le calcul de la valeur sur le marché étranger,

il est dûment tenu compte de ce fait.

LE PRIX D'ACHAT

Art. 203. — Aux fins d'application du présent titre, le prix d'achat de toute marchandise importée est réputé être le prix auquel une marchandise de l'espèce a été achetée ou qui a été fixé pour son achat, avant le moment de l'exportation, par la personne qui a importé la marchandise ou pour le compte de qui la marchandise est importée, majoré, lorsqu'ils ne sont pas inclus dans un tel prix,

du coût de tous les récipients et emballages et de tous autres frais, impositions et dépenses encourus pour le conditionnement de la marchandise, prête à être expédiée aux Etats-Unis, et diminué du montant, le cas échéant inclus dans un tel prix, de tous les frais, impositions et dépenses, ainsi que des droits d'entrée aux marchandises du lieu d'expédition dans le pays d'importation au lieu de livraison aux Etats-Unis; sont, en outre, ajoutés au prix d'achat : 1. le montant, s'il n'est pas inclus dans ledit prix, de toute taxe perçue par le pays d'exportation à la sortie de la marchandise à destination des Etats-Unis ; 2. le montant de tous droits d'entrée imposés par le pays d'exportation dont il a été fait remise ou qui n'ont pas été perçus en raison de l'exportation de la marchandise à destination des Etats-Unis; 3. le montant de toutes taxes imposées dans le pays d'exportation au fabricant, producteur ou vendeur à la fabrication, la production ou la vente de la marchandise, dont il a été fait remise ou qui n'ont pas été perçus en raison de l'exportation de la marchandise à destination des Etats-Unis.

LE PRIX DE VENTE PRATIQUÉ PAR L'EXPORTATEUR

Art. 204. — Aux fins d'application du présent titre, le prix de vente de toute marchandise importée pratiqué par l'exportateur est réputé être le prix auquel une marchandise de l'espèce est vendue, ou qui a été fixé pour sa vente aux Etats-Unis, avant ou après le moment de l'importation, par l'exportateur ou pour le compte de celui-ci, majoré, lorsqu'ils ne sont pas inclus dans un tel prix, du coût de tous les récipients et emballages et de tous autres frais, impositions et dépenses encourus pour le conditionnement de la marchandise prête à être expédiée aux Etats-Unis, et diminué : 1. du montant, le cas échéant, inclus dans un tel prix de tous les frais, impositions et dépenses accessoires, ainsi que des droits d'entrée aux Etats-Unis, encourus pour acheminer la marchandise du lieu d'expédition dans le pays d'exportation au lieu de livraison aux Etats-

Unis; 2. du montant des commissions, le cas échéant, pour la vente aux Etats-Unis de la marchandise en cause; 3. d'un montant égal à celui des dépenses, le cas échéant, généralement encourues par l'exportateur ou pour son compte, aux Etats-Unis, pour la vente de marchandises identiques ou sensiblement identiques; 4. du montant de toute taxe perçue par le pays d'exportation à la sortie de la marchandise à destination des Etats-Unis; sont ajoutés au prix de vente : 1. le montant de tous droits d'entrée imposés par le pays d'exportation dont il a été fait remise ou qui n'ont pas été perçus en raison de l'exportation de la marchandise à destination des Etats-Unis; 2. le montant de toutes taxes imposées par le pays d'exportation au fabricant, producteur ou vendeur à la fabrication, la production ou la vente de la marchandise, dont il a été fait remise ou qui n'ont pas été perçus en raison de l'exportation de la marchandise à destination des Etats-Unis.

LA VALEUR SUR LE MARCHÉ ÉTRANGER

Art. 205. — Aux fins d'application du présent titre, la valeur sur le marché étranger de toute marchandise importée est réputée être le prix, au moment de l'exportation, d'une marchandise de l'espèce à destination des Etats-Unis, auquel une telle marchandise ou une marchandise similaire est vendue ou, en l'absence de vente, est offerte en vente sur les marchés principaux du pays d'où la marchandise a été exportée, dans les quantités habituelles de gros et au cours d'opérations commerciales ordinaires sous régime de consommation intérieure (ou, si ladite marchandise n'est pas ainsi vendue ou offerte en vente sous régime de consommation intérieure ou encore si le secrétaire décide que la quantité vendue sous régime de consommation intérieure est trop faible par rapport à la quantité vendue aux fins d'exportation à destination de pays autres que les Etats-Unis pour constituer une base de comparaison valable, le prix auquel la marchandise est ainsi vendue ou offerte

en vente aux fins d'exportation à destination de pays autres que les Etats-Unis), majoré, lorsqu'ils ne sont pas inclus dans un tel prix, du coût de tous les récipients et emballages et des autres frais, impositions et dépenses encourus pour le conditionnement de la marchandise, prête à être expédiée aux Etats-Unis; toutefois dans le cas de marchandises achetées par la personne qui a importé la marchandise (ou qu'elle est convenue d'acheter) ou pour le compte de laquelle cette marchandise est importée, la valeur sur le marché étranger est déterminée à la date dudit achat ou de l'accord intervenu qui vise cet achat. Dans la détermination de la valeur d'achat sur le marché étranger aux fins d'application du présent titre, il n'est tenu compte d'aucune vente ou offre à la vente supposée, ni de la vente ou d'une offre de vente qui aurait pour but d'établir une valeur marchande fictive. Si une marchandise de l'espèce ou similaire est vendue ou, en l'absence de vente, est offerte en vente par l'intermédiaire d'une agence de vente ou d'une autre organisation ayant avec le vendeur l'un quelconque des rapports indiqués à l'article 207, le prix auquel ladite marchandise est vendue ou, en l'absence de vente, est offerte en vente par ladite agence ou autre organisation peut être utilisé pour déterminer la valeur sur le marché étranger.

LA VALEUR CALCULÉE

Art. 206. — a. Aux fins d'application du présent titre, la valeur calculée de marchandises importées est réputée être la somme :

1. du coût des matières (à l'exclusion de toute taxe intérieure directement applicable dans le pays d'exportation à ces matières ou à leur traitement, qui est remise ou remboursée à l'exportation de l'article dans la production duquel entrent lesdites matières) et de la fabrication ou de tout autre traitement employé pour la production de marchandises de l'espèce ou similaires, à un moment qui précède la date de l'expédition de la marchandise en cause, et qui normalement

permettraient la production de ladite marchandise au cours d'opérations normales;

2. d'un montant, pour frais généraux et bédéfices, égal à celui qui apparaîtrait ordinairement à la vente par les producteurs, dans le pays d'exportation, de marchandises d'une catégorie ou espèce analogue à celle de la marchandise en cause, dans les quantités habituelles de la vente en gros et au cours d'opérations normales; toutefois, *a.* le montant ajouté pour frais généraux ne sera pas inférieur à 10 % du coût défini au paragraphe 1, et *b.* le montant ajouté au titre des bénéfices ne sera pas inférieur à 8 % de la somme desdits frais généraux et coût ;

3. du coût de tous les récipients et emballages de quelque nature que ce soit et de toutes autres dépenses encourues pour le conditionnement de la marchandise en cause, prête à être expédiée aux Etats-Unis.

b. Aux fins d'application du présent article, toute transaction effectuée directement ou indirectement entre des personnes visées à l'un des alinéas du paragraphe *c* du présent article peut ne pas être prise en considération si, en ce qui concerne l'un quelconque des éléments de la valeur dont il doit être tenu compte, le montant correspondant audit élément ne représente pas de façon équitable le montant qui apparaît ordinairement à la vente sur le marché dont il s'agit de marchandises d'une catégorie ou d'une sorte analogue à celle de la marchandise en cause. Lorsque, dans ces conditions, il n'est pas tenu compte d'une transaction, et en l'absence de toute autre transaction à prendre en considération, le montant à retenir est déterminé d'après les données disponibles qui permettent le mieux de calculer ce que ce montant aurait été si la transaction avait été effectuée par des personnes autres que celles qui sont visées à l'un quelconque des alinéas du paragraphe *c*.

c. Les personnes visées au paragraphe *b* sont :

1. les membres de la même famille, y compris les frères et sœurs (demi-frères ou demi-sœurs non exclus), les conjoints, les ascendants ou descendants directs;

2. tout directeur ou cadre d'une organisation et toute organisation de ce genre;

3. les associés;

4. les employeurs et employés;

5. toute personne qui, directement ou indirectement, possède, contrôle ou détient avec droit de vote, 5 % ou plus des actions ou parts de toute organisation et toute organisation de ce genre;

6. deux ou plusieurs personnes qui, directement ou indirectement, contrôlent une autre personne, sont contrôlées par elle ou sont assujetties à un contrôle commun.

L'EXPORTATEUR

Art. 207. — Aux fins d'application du présent titre, l'exportateur de la marchandise importée est réputé être la personne qui importe la marchandise aux Etats-Unis ou pour le compte de laquelle ladite marchandise y est importée;

1. si ladite personne est l'agent ou le mandataire de l'exportateur, du fabricant ou du producteur; ou

2. si ladite personne possède ou contrôle, directement ou indirectement, par la détention d'actions, l'exercice d'un contrôle ou de toute autre façon, un intérêt dans l'entreprise de l'exportateur, du fabricant ou du producteur; ou

3. si l'exportateur, le fabricant ou le producteur possède ou contrôle directement ou indirectement, par la détention d'actions ou l'exercice d'un contrôle ou de toute autre façon, un intérêt dans toute entreprise gérée par lesdites personnes; ou

4. si une ou plusieurs personnes, agissant conjointement ou séparément, possèdent ou contrôlent, directement ou indirectement, par la détention d'actions, l'exercice d'un contrôle ou de

toute autre façon, 20 % ou plus du droit de vote ou de direction de l'entreprise qu'exploite la personne qui importe la marchandise aux Etats-Unis ou pour le compte de laquelle cette marchandise y est importée, ainsi que 20 % ou plus d'un tel pouvoir de vote ou de direction dans l'entreprise de l'exportateur, du fabricant ou du producteur.

DÉCLARATION SOUS SERMENT ET CAUTION A L'ENTRÉE EN DOUANE DES MARCHANDISES

Art. 208. — Dans le cas de toute marchandise importée, qu'elle soit passible de droits ou admise en franchise, d'une catégorie ou nature pour laquelle le secrétaire a rendu publique une constatation, ainsi qu'il est prévu à l'art. 201, et dont la livraison n'a pas été effectuée par le receveur des douanes avant que ladite constatation ait été ainsi rendue publique, et à moins que la personne qui importe la marchandise, ou pour le compte de laquelle celle-ci est importée, ne prête serment devant le receveur, conformément aux règles prescrites par le secrétaire, qu'elle n'est pas un exportateur, ou à moins que ladite personne ne déclare sous serment au moment de l'entrée en douane des marchandises, conformément aux règles prescrites par le secrétaire, le prix de vente de ladite marchandise pratiqué par l'exportateur, le receveur n'est pas autorisé par la loi à livrer la marchandise tant que ladite personne n'a pas déclaré sous serment devant lui, conformément aux règles prescrites par le secrétaire, que la marchandise n'a pas été vendue par elle et qu'elle ne s'est pas engagée à la vendre, et tant qu'elle n'a pas versé au receveur une caution agréée par celui-ci, conformément aux règles prescrites par le secrétaire, d'un montant égal à la valeur estimée de la marchandise. D'autre part, 1. ladite personne fera connaître au receveur, dans un délai de trente jours après que la marchandise aura été vendue ou aura fait l'objet d'un contrat de vente aux Etats-Unis, le prix de vente de ladite marchandise pratiqué par l'exportateur; 2. elle versera, le cas échéant, sur demande du receveur

le montant du droit antidumping spécial dont est frappée ladite marchandise en vertu du présent titre; 3. elle fournira au receveur les renseignements en sa possession qui peuvent être nécessaires pour la fixation dudit droit et tiendra tout registre concernant la vente de ladite marchandise que le secrétaire peut prescrire par voie de règlement.

LES DEVOIRS DES APPRÉCIATEURS

Art. 209. — Dans le cas de toute marchandise importée, qu'elle soit passible de droits ou admise en franchise, d'une catégorie ou nature pour laquelle le secrétaire a rendu publique une constatation, ainsi qu'il est prévu à l'art. 201, et pour laquelle l'appréciateur, ou la personne agissant en qualité d'appréciateur, n'a pas fourni au receveur de rapport d'évaluation avant qu'une telle constatation ait été rendue publique, il est du devoir de tout appréciateur, ou personne agissant en qualité d'appréciateur, de déterminer, d'estimer et d'évaluer par tous les moyens raisonnables (nonobstant toute facture, déclaration sous serment ou autre déclaration relatives au coût de production donnant des indications contraires) et de faire connaître au receveur la valeur sur le marché étranger ou la valeur calculée, selon le cas, du prix d'achat et le prix de vente pratiqués par l'exportateur aux fins d'application du présent titre.

APPELS ET PROTESTATIONS

Art. 210. — Aux fins d'application du présent titre, la détermination de l'appréciateur, ou de la personne agissant en qualité d'appréciateur, quant à la valeur sur le marché étranger ou à la valeur calculée, selon le cas, au prix d'achat et au prix de vente pratiqués par l'exportateur, ainsi que les mesures prises par le receveur pour fixer le droit antidumping spécial, ont la même force et le même effet et sont assujetties au même droit d'appel et de protestation, dans les mêmes conditions et dans les mêmes limites; les appréciateurs généraux, l'« United States Customs Court » et la « Court of Customs

and Patent Appeals » ont la même compétence, les mêmes pouvoirs et les mêmes devoirs en ce qui concerne lesdits appels et protestations que dans le cas des appels et des protestations concernant les droits de douane, en vertu de la législation existante.

REMISE DES DROITS SPÉCIAUX

Art. 211. — Le droit antidumping spécial prévu par le présent titre sera considéré à tous égards comme un droit de douane ordinaire au sens de toutes les lois concernant la remise des droits de douane.

DÉFINITIONS

Art. 212. — Aux fins d'application du présent titre :

1. L'expression « vendu ou, en l'absence de vente, offert en vente », signifie : vendu ou, en l'absence de vente, offert :

A. à tous acheteurs en gros, ou,

B. au cours d'opérations commerciales ordinaires, à un ou plusieurs acheteurs en gros déterminés, à un prix qui représente équitablement la valeur de la marchandise sur le marché, sans égards aux restrictions quant à la disposition ou à l'utilisation de la marchandise par l'acheteur, étant entendu que, si de telles restrictions ont pour effet de modifier la valeur de la marchandise sur le marché, il en sera tenu compte dans le calcul du prix auquel la marchandise est vendue ou offerte en vente.

2. L'expression « opérations commerciales ordinaires » désigne les conditions et les usages qui, pendant une période raisonnable de temps précédant l'exportation de la marchandise considérée, ont été normaux dans le commerce dont il s'agit en ce qui concerne les marchandises d'une catégorie ou d'une sorte analogue à celle de la marchandise en cause.

3. L'expression « marchandise de l'espèce ou similaire » désigne une marchandise appartenant à l'une des catégories suivantes, pour laquelle une détermination peut être faite de façon satisfai-

sante aux fins d'application du présent titre :

A. La marchandise considérée et toute marchandise présentant avec elle des caractéristiques physiques identiques qui est produite dans le même pays et par la même personne.

B. Marchandise présentant des caractéristiques physiques identiques qui est produite par une autre personne dans le même pays que la marchandise considérée.

C. Marchandise *i* produite dans le même pays et par la même personne que la marchandise considérée, *ii* similaire à la marchandise considérée, quant à la matière ou aux matières constitutives et à l'usage auquel elle est destinée, *iii* d'une valeur commerciale approximativement égale à celle de la marchandise considérée.

D. Marchandise répondant à toutes les exigences du paragraphe C, sauf qu'elle a été produite par une autre personne.

E. Marchandise *i* produite dans le même pays et par la même personne et appartenant à la même catégorie ou sorte générale que la marchandise considérée, *ii* similaire à la marchandise considérée quant à l'usage auquel elle est destinée, et *iii* que le secrétaire ou son délégué décide pouvoir être raisonnablement comparée, aux fins d'application du présent titre, à la marchandise considérée.

F. Marchandise répondant à toutes les exigences du paragraphe E, sauf qu'elle a été produite par une autre personne.

4. L'expression «quantités habituelles de gros», dans tous les cas où la marchandise, dont la valeur doit être l'objet d'une détermination, est vendue sur le marché considéré à des prix différents pour différentes quantités, désigne les quantités dans lesquelles la marchandise de l'espèce y est vendue au prix ou aux prix pratiqués pour une seule quantité dont le volume global dépasse le volume global vendu au prix ou aux prix pratiqués pour toute autre quantité.

TITRE ABRÉGÉ

Art. 213. — Les articles 201 à 213 peuvent être cités sous le titre : « Loi antidumping de 1921 » (« Anti-dumping Act. 1921 »).

LOI CONCERNANT LES DROITS COMPENSATEURS

(Loi de 1930 sur le tarif des douanes,
article 303; 19 U.S.C. 1303)

Dans tous les cas où un pays, un territoire dépendant, une colonie, une province ou une autre subdivision politique d'un gouvernement, une personne physique ou morale, un syndicat de fabricants ou de producteurs, une association, un cartel ou une société verse ou octroie, directement ou indirectement, une prime ou subvention à la fabrication, à la production ou à l'exportation de tout article ou marchandise fabriqué ou produit dans lesdits pays, territoire dépendant, colonie, province ou autre subdivision politique d'un gouvernement, et lorsque ledit article, ou ladite marchandise, est passible de droits en vertu de la présente loi, il est perçu à l'importation sur le territoire des États-Unis d'un tel article ou d'une telle marchandise — que cet article, ou cette marchandise, ait été importé directement ou non du pays de production et que ledit article, ou ladite marchandise, ait été importé dans l'état où il se trouvait lorsqu'il a été exporté du pays de production ou dans un état modifié par une nouvelle ouraison ou d'une autre manière — en sus des droits imposés par ailleurs en vertu de la présente loi, un droit additionnel égal au montant net de la prime ou subvention, quel que soit le mode de versement ou d'octroi de celle-ci. Le secrétaire au Trésor détermine ou estime de temps à autre le montant net de chaque prime ou subvention et il fait connaître le montant net ainsi déterminé ou estimé. Le secrétaire au Trésor établit tous les règlements qui lui paraissent nécessaires pour assurer l'identification desdits articles et marchandises ainsi que la fixation et la perception desdits droits additionnels.

ANNEXE III

Articles antidumping de la CEE^{1, 2}

¹ CEE : Traité instituant la Communauté économique européenne et documents annexes, Paris/9538/2/57/4.

² *Journal officiel des Communautés européennes*, No L 93, du 17-4-68, p. 1 et suiv.; Règlement (CEE) No 459/68 du Conseil du 5 avril 1968 relatif à la défense contre les pratiques de dumping, primes ou subventions de la part de pays non membre de la Communauté économique européenne.

Art. 80. — L'application imposée par un Etat membre, aux transports exécutés à l'intérieur de la Communauté, de prix et conditions comportant tout élément de soutien ou de protection dans l'intérêt d'une ou de plusieurs entreprises ou industries particulières, est interdite à partir du début de la deuxième étape, sauf si elle est autorisée par la Commission.

Art. 91. — 1. Si, au cours de la période de transition, la Commission sur demande d'un Etat membre ou de tout autre intéressé, constate des pratiques de dumping exercées à l'intérieur du marché commun, elle adresse des recommandations à l'auteur ou aux auteurs de ces pratiques en vue d'y mettre fin.

Au cas où les pratiques de dumping continuent, la Commission autorise l'Etat membre lésé à prendre les mesures de protection dont elle définit les conditions et modalités.

2. Dès l'entrée en vigueur du présent Traité, les produits originaires d'un Etat membre, ou qui s'y trouvent en libre pratique et qui ont été exportés dans un autre Etat membre sont admis à la réimportation sur le territoire de ce premier Etat sans qu'ils puissent être assujettis à aucun droit de douane, restriction quantitative, ou mesures d'effet équivalent. La Commission établit les réglementations appropriées pour l'application du présent paragraphe.

Art. 92. — 1. Sauf dérogations prévues par le présent Traité, sont incompatibles avec le marché commun, dans la mesure où elles affectent les échanges entre les Etats membres, les aides accordées par les Etats ou au moyen de ressources d'Etat sous quelque forme que ce soit, qui faussent ou qui menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions.

2. Sont compatibles avec le marché commun :

a. les aides à caractère social octroyées aux consommateurs individuels, à condition qu'elles soient accordées sans discrimination liée à l'origine des produits;

b. les aides destinées à remédier aux dommages causés par les calamités naturelles ou par d'autres événements extraordinaires;

c. les aides octroyées à l'économie de certaines régions de la République Fédérale d'Allemagne affectées par la division de l'Allemagne, dans la mesure où elles sont nécessaires pour compenser les désavantages économiques causés par cette division.

3. Peuvent être considérées compatibles avec le marché commun :

a. les aides destinées à favoriser le développement économique de régions dans lesquelles le niveau de vie est anormalement bas ou dans lesquelles sévit un grave sous-emploi;

b. les aides destinées à promouvoir la réalisation d'un projet important d'intérêt européen commun, ou à remédier à une perturbation grave de l'économie d'un Etat membre;

Art. 94. — Le Conseil, statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission, peut prendre tous règlements utiles en vue de l'application des articles 92 à 93 et fixer notamment les conditions d'application de l'article 93 paragraphe 3, et les catégories d'aides qui sont dispensées de cette procédure.

Art. 96. — Les produits exportés vers le territoire d'un des Etats membres ne peuvent bénéficier d'aucune ristourne d'impositions intérieurs supérieure aux impositions dont ils ont été frappés directement ou indirectement.

Art. 113. — 1. Après l'expiration de la période de transition, la politique commerciale commune est fondée sur des principes uniformes notamment en ce qui concerne les modifications tarifaires, la conclusion d'accords tarifaires et commerciaux, l'uniformisation des mesures de libération, la politique d'exportation, ainsi que les mesures de défense commerciale, dont celles à prendre en cas de dumping et de subvention.

2. La Commission, pour la mise en œuvre de cette politique commerciale commune, soumet des propositions au Conseil.

3. Si des accords avec des pays tiers doivent être négociés, la Commission présente des recommandations au Conseil qui l'autorise à ouvrir les négociations nécessaires.

Ces négociations sont conduites par la Commission en consultation avec un Comité spécial désigné par le Conseil pour l'assister dans cette tâche, et dans le cadre des directives que le Conseil peut lui adresser.

4. Dans l'exercice des compétences qui lui sont attribuées par le présent article, le Conseil statue à la majorité qualifiée.

c. les aides destinées à faciliter le développement de certaines activités ou de certaines régions économiques, quand elles n'altèrent pas les conditions des échanges dans une mesure contraire à l'intérêt commun. Toutefois, les aides à la construction navale à la date du 1er janvier 1957, pour autant qu'elles ne correspondent qu'à l'absence d'une protection douanière, sont progressivement réduites dans les mêmes conditions que celles applicables à l'élimination des droits de douane, sous réserve des dispositions du présent Traité visant la politique commerciale commune vis-à-vis des pays tiers;

d. les autres catégories d'aides déterminées par décision du Conseil statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission.

Art. 93. — 1. La Commission procède avec les États membres à l'examen permanent des régimes d'aides existant dans ces États. Elle propose à ceux-ci les mesures utiles exigées par le développement progressif ou le fonctionnement du marché commun.

2. Si, après avoir mis les intéressés en demeure de présenter leurs observations, la Commission constate qu'une aide accordée par un État ou au moyen de ressources d'État, n'est pas compatible avec le marché commun aux termes de l'article 92, ou que cette aide est appliquée de façon abusive, elle décide que l'État intéressé doit la supprimer ou la modifier dans le délai qu'elle détermine.

Si l'État en cause ne se conforme pas à cette décision dans le délai imparti, la Commission ou tout autre État intéressé peut saisir directement la Cour de Justice, par dérogation aux articles 169 et 170.

Sur demande d'un État membre, le Conseil, statuant à l'unanimité, peut décider qu'une aide, instituée ou à instituer par cet État, doit être considérée comme compatible avec le marché commun, en dérogation des dispositions de l'article 92 ou des règlements prévus à l'article 94, si des circonstances exceptionnelles justifient une telle décision. Si, à l'égard de cette aide, la Commission a ouvert la procédure prévue au présent paragraphe, alinéa 1, la demande de l'État intéressé adressée au Conseil aura pour effet de suspendre ladite procédure jusqu'à la prise de position du Conseil.

Toutefois, si le Conseil n'a pas pris position dans un délai de trois mois à compter de la demande, la Commission statue.

3. La Commission est informée, en temps utile pour présenter ses observations, des projets tendant à instituer ou à modifier des aides. Si elle estime qu'un projet n'est pas compatible avec le marché commun, aux termes de l'article 92, elle ouvre sans délai la procédure prévue au paragraphe précédent. L'État membre intéressé ne peut mettre à exécution les mesures projetées avant que cette procédure ait abouti à une décision finale.

RÈGLEMENT (CEE) 459/68 DU CONSEIL DU 5 AVRIL 1968

relatif à la défense contre les pratiques de dumping, primes ou subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne

Article premier. — Les dispositions du présent règlement sont applicables pour la défense contre les pratiques de dumping, primes ou subventions de la part de pays non membres de la Communauté, sans préjudice des règles spéciales prévues dans des accords conclus entre la Communauté et ces pays.

2. Lorsque les obligations contractées dans le cadre du G.A.T. ne s'y opposent pas, les dispositions des articles 2 à 5 et 22 à 24 ne font pas obstacle à l'adoption de mesures particulières.

3. Le présent règlement s'applique à tous les produits. Il ne fait obstacle ni à l'application des règlements communautaires dans le domaine agricole ni à celle des règlements N° 160/66/CEE, N° 189/66/CEE et N° 170/67/CEE. Les dispositions du présent règlement peuvent être appliquées de façon complémentaire à celles desdits règlements et par dérogation à leurs dispositions qui s'opposeraient à l'application de droits antidumping ou de droits compensateurs.

TITRE I

Le dumping et les droits antidumping

Art. 2. — 1. Peut être soumis à un droit antidumping, tout produit faisant l'objet d'un dumping lorsque son introduction sur le marché de la Communauté cause ou menace de causer un préjudice important à une production établie de la Communauté, ou retarde sensiblement la création d'une production dont l'établissement prochain, dans la Communauté est envisagé.

2. Lorsque, dans le présent règlement, le terme « préjudice » est employé sans autre précision, il doit s'entendre comme comprenant les trois éventualités énoncées ci-dessus.

Art. 3. — 1. a. Un produit sur le marché de la Communauté est considéré comme faisant l'objet d'un dumping lorsque son prix à l'exportation vers la Communauté est inférieur au prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour un produit similaire, au sens de l'article 5, destiné à la consommation dans le pays d'origine d'où le produit a été exporté.

b. Lorsqu'un produit n'est pas importé directement du pays d'origine, mais est exporté à partir d'un pays intermédiaire à destination de la Communauté, la comparaison des prix aux fins de la constatation d'un dumping au sens du présent paragraphe est, en règle générale, effectuée entre le prix à l'exportation

vers la Communauté de ce produit et le prix comparable d'un produit similaire sur le marché intérieur du pays d'exportation. Toutefois, la comparaison peut être effectuée avec ce même prix dans le pays d'origine si, par exemple, le produit fait l'objet d'un trafic en transit par le pays d'exportation ou bien si, pour ce produit, il n'y a pas de production ou pas de prix comparable dans le pays d'exportation.

2. Lorsque aucune vente du produit similaire n'a lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays exportateur ou lorsque, du fait de la situation particulière du marché, de telles ventes ne permettent pas une comparaison valable, un produit est considéré comme faisant l'objet d'un dumping lorsque son prix à l'exportation vers la Communauté est inférieur :

— au prix comparable du produit similaire lorsque celui-ci est exporté à destination d'un pays tiers, ce prix pouvant être le prix à l'exportation le plus élevé mais devant être le prix représentatif,

— ou au coût de production dans le pays d'origine, majoré d'un montant raisonnable pour les frais d'administration, de vente et autres et pour les bénéfices; en règle générale, la majoration pour bénéfice ne peut excéder le bénéfice habituellement réalisé lors de ventes de produits de la même catégorie générale sur le marché intérieur du pays d'origine.

3. Lorsqu'il n'y a pas de prix à l'exportation, ou lorsqu'il apparaît que l'on ne peut faire fond sur le prix à l'exportation par suite de l'existence d'une association ou d'un arrangement de compensation entre l'exportateur et l'importateur ou une tierce partie, le prix à l'exportation peut, aux fins de l'application des paragraphes 1 ou 2, être constitué sur la base du prix auquel le produit importé est revendu pour la première fois à un acheteur indépendant, ou, si le produit n'est pas revendu à un acheteur indépendant ou n'est pas revendu dans l'état où il a été importé, sur toute base raisonnable.

4. a. La comparaison entre, d'une part, le prix à l'exportation et, d'autre part, le prix intérieur dans le pays d'origine ou dans le pays d'exportation ou s'il y a lieu, le prix à l'exportation vers un pays tiers ou les coûts de production visés au paragraphe 2, porte sur des prix pratiqués au même stade commercial, qui est en principe le stade sortie usine, et sur des ventes effectuées à des dates aussi voisines que possible.

b. Il est dûment tenu compte, dans chaque cas selon ses particularités, des différences dans les conditions de vente, des différences de taxation et des autres différences affectant la comparabilité des prix. Dans les cas visés au paragraphe 3, il devrait être tenu compte également des frais ainsi que des bénéfices intervenus entre l'importation et la revente.

5. Un produit ne peut être considéré comme faisant l'objet d'un dumping du fait qu'il est exonéré de droits ou taxes qui frappent le produit similaire lorsque celui-ci est destiné à être consommé dans le pays d'origine ou d'exportation ou du fait que ces droits ou taxes sont remboursés.

6. Dans le cas d'importations en provenance d'un pays dont le commerce fait l'objet d'un monopole complet ou presque complet et où les prix intérieurs sont fixés par l'Etat, il peut être tenu compte de la possibilité qu'une comparaison exacte entre le prix à l'exportation d'un produit vers la Communauté et les prix intérieurs de ce pays n'est pas toujours appropriée, étant donné que dans de tels cas la détermination de la comparabilité des prix peut présenter des difficultés spéciales.

7. Il faut entendre par marge de dumping la différence de prix déterminée conformément aux dispositions précédentes.

Art. 4. — 1. a. Il n'est conclu à l'existence d'un préjudice que lorsque les importations faisant l'objet d'un dumping en sont manifestement la cause principale. Aux fins de la détermination de ce préjudice sont mis en balance, d'une part, les conséquences du dumping effectivement constatées et, d'autre part,

tous les autres facteurs pris dans leur ensemble qui peuvent avoir une incidence défavorable sur la production de la Communauté.

b. Une détermination concluant à une menace de préjudice se fonde sur des faits et non pas seulement sur des allégations, des conjectures ou de lointaines possibilités. Le changement de circonstances qui créerait la situation où le dumping causerait un préjudice doit être nettement prévu et imminent.

2. L'évaluation du préjudice se fonde sur l'examen de tous les facteurs qui influent sur la situation de la production concernée, tels que : l'évolution et les perspectives en ce qui concerne le chiffre d'affaires, la part du marché, les bénéfices, les prix (y compris la mesure dans laquelle le prix à la livraison du produit dédouané est inférieur ou supérieur au prix comparable le plus représentatif du produit similaire, lors de transactions commerciales normales dans la Communauté), les résultats obtenus à l'exportation, l'emploi, le volume des importations faisant l'objet d'un dumping et le volume des autres importations, le taux d'utilisation de la capacité de la production communautaire, la productivité et les pratiques commerciales restrictives. Un seul ni même plusieurs de ces critères ne constituent pas nécessairement une base de jugement déterminante.

3. Pour établir si les importations faisant l'objet d'un dumping causent un préjudice, sont examinés tous les autres facteurs qui, individuellement ou en combinaison, peuvent exercer une influence défavorable sur la production de la Communauté. Les facteurs à considérer sont entre autres : le volume et les prix du produit en question importé sans dumping, la concurrence entre les producteurs de la Communauté eux-mêmes, la contraction de la demande due à la substitution d'autres produits ou à des modifications des goûts des consommateurs.

4. L'effet des importations faisant l'objet d'un dumping est évalué par rapport à la production du produit similaire dans la Communauté lorsque les données disponibles permettent de défi-

nir distinctement la production en fonction de critères tels que : les procédés de production, les réalisations des producteurs, les bénéfices. Lorsque la production du produit similaire dans la Communauté ne peut être distingué par ces critères, l'effet des importations qui font l'objet d'un dumping est évalué par examen de la production du groupe (ou de la gamme) de produits le plus étroit comprenant le produit similaire pour lequel les renseignements nécessaires peuvent être obtenus.

5. a. Aux fins de l'application du présent règlement, l'expression « production de la Communauté » s'entend de l'ensemble des producteurs de produits similaires dans la Communauté ou de ceux d'entre eux dont les productions additionnées constituent une proportion majeure de la production communautaire totale de ces produits; toutefois :

— lorsque des producteurs sont aussi des importateurs du produit qui fait prétendument l'objet d'un dumping, l'expression « production de la Communauté » peut être interprétée comme se référant seulement au reste des producteurs,

— dans des circonstances exceptionnelles, la Communauté peut, en ce qui concerne la production en question, être divisée en plusieurs marchés compétitifs et les producteurs à l'intérieur de chaque marché être considérés comme représentant une production de la Communauté si, en raison des frais de transport, tous les producteurs d'un tel marché vendent la totalité ou la quasi-totalité de leur production du produit en question sur ce marché et qu'il n'y est vendu aucune ou presque aucune quantité du produit en question produit ailleurs dans la Communauté, ou s'il existe sur le plan régional des conditions de commercialisation qui entraînent pour les producteurs d'un tel marché un même degré d'isolement du reste de la production, sous réserve toutefois qu'il ne peut être conclu, dans ces conditions, à l'existence d'un préjudice que s'il atteint la totalité ou la quasi-totalité de la production de ce produit sur le marché ainsi défini.

b. Les dispositions du paragraphe 4 sont applicables au présent paragraphe.

Art. 5. — Aux fins de l'application du présent règlement, l'expression « produit similaire » s'entend d'un produit identique, c'est-à-dire semblable à tous égards au produit considéré, ou, en l'absence d'un tel produit, d'un autre produit qui présente des caractéristiques proches de celles du produit considéré.

Art. 6. — 1. Toute personne physique ou morale ainsi que toute association n'ayant pas la personnalité morale, agissant au nom d'une production de la Communauté qui s'estime lésée ou menacée par un dumping, peut formuler une plainte dans les conditions visées ci-après. Celle-ci est introduite par écrit.

2. a. La plainte peut être adressée à chacun des Etats membres dans lequel la production de la Communauté exerce son activité, quel que soit par ailleurs l'Etat membre où le dumping dénoncé peut produire ses effets. Copie de la plainte est adressée à la Commission par l'Etat membre qui l'a reçue.

b. Si la commission est saisie d'une plainte, elle la transmet, sans retard, aux Etats membres.

Art. 7. — La plainte contient :

a. la désignation du produit qui fait prétendument l'objet d'un dumping;

b. l'indication du pays d'exportation;

c. dans toute la mesure du possible, l'indication du pays d'origine, du producteur et de l'exportateur du produit considéré;

d. des éléments de preuve relatifs à la fois au dumping et au préjudice qui en résulte pour la production qui s'estime lésée ou menacée de l'être.

Art. 8. — 1. Lorsqu'un Etat membre constate qu'une plainte contient les éléments prévus à l'article 7, il en informe aussitôt la Commission à laquelle il communique également toutes autres données dont il estime la connaissance nécessaire à l'examen des faits sur le plan communautaire.

2. Lorsqu'en l'absence d'une plainte,

un Etat membre est en possession d'éléments de preuve suffisants relatifs à la fois à un dumping et à un préjudice qui en résulte pour une production de la Communauté, il les communique aussitôt à la Commission.

3. La Commission transmet, sans délai, les informations visées ci-dessus aux autres Etats membres.

Art. 9. — Lorsqu'un Etat membre constate que la plainte ne contient pas les éléments prévus à l'article 7 ou que la marge de dumping, le volume des importations en dumping, réelles ou potentielles, ou le préjudice sont négligeables, il en informe la Commission. Celle-ci avise immédiatement les autres Etats membres. Si, dans un délai de 10 jours ouvrables à partir de la date à laquelle la Commission a été informée, celle-ci n'a pas exprimé d'objections, sur demande d'un Etat membre ou de sa propre initiative, la plainte est rejetée sans retard par l'Etat membre destinataire de la plainte ou par la Commission si celle-ci a été saisie selon l'article 6 paragraphe 2 sous b; dans les autres cas, l'article 10 paragraphe 1 est d'application.

Art. 10. — 1. Dès réception des communications visées à l'article 8 paragraphe 1 ou 2, ou dès que des objections ont été exprimées contre le rejet d'une plainte en vertu de l'article 9, la Commission, en collaboration avec les Etats membres, entame immédiatement l'examen des faits sur le plan communautaire, conformément aux dispositions du présent article. Cet examen porte simultanément sur le dumping et le préjudice.

2. Lorsque les informations qu'elle a reçues font apparaître que des mesures de défense contre un dumping pourraient être nécessaires, la Commission, nonobstant la poursuite de l'examen des faits, en avise officiellement les représentants du pays exportateur ainsi que les exportateurs et importateurs notoirement concernés. En même temps, elle publie un avis au *Journal officiel des Communautés européennes*. Cet avis désigne le produit en question ainsi que le pays d'origine ou le pays d'exportation selon le cas. Il précise que toutes

informations en relation avec l'affaire peuvent être communiquées à la Commission. Il fixe le délai pendant lequel les parties intéressées peuvent exprimer le désir d'être entendues par la Commission conformément aux dispositions du paragraphe 6.

3. a. Dans l'accomplissement des tâches qui lui sont assignées en vertu du paragraphe 1, la Commission peut recueillir toutes informations nécessaires auprès des importateurs, des exportateurs, des commerçants, des producteurs, des groupements et organismes professionnels.

b. Lorsque la Commission formule une telle demande d'informations, elle adresse simultanément une copie de cette demande à l'Etat membre sur le territoire duquel le destinataire exerce son activité.

4. La Commission donne au plaignant et aux importateurs et exportateurs notoirement concernés, ainsi qu'aux représentants du pays exportateur, l'occasion de prendre connaissance de tous les renseignements pertinents pour la défense de leurs intérêts, qui ne sont pas confidentiels au sens de l'article 11 et qu'elle utilise dans l'enquête anti-dumping.

5. a. Aux fins d'une détermination correcte de la marge du dumping et du préjudice, la Commission peut demander aux Etats membres :

- de lui fournir des renseignements,
- de procéder à toutes vérifications et contrôles nécessaires, notamment auprès des importateurs, commerçants ou producteurs de la Communauté,
- de procéder à des enquêtes dans des pays non membres de la Communauté; pour vérifier les renseignements fournis ou pour les compléter dans les entreprises concernées, ces enquêtes sont subordonnées à l'accord de celles-ci et à l'absence d'opposition de la part du gouvernement du pays en question avisé officiellement.

b. Les Etats membres prennent les dispositions nécessaires pour donner suite aux demandes de la Commission. Ils communiquent à celle-ci les renseignements demandés ainsi que le résultat des

vérifications, contrôles ou enquêtes effectués.

c. La Commission transmet sans délai ces informations aux autres Etats membres.

d. Des agents de la Commission peuvent, sur sa demande ou sur celle d'un Etat membre, assister les agents des Etats membres dans l'exercice de leurs fonctions.

6. a. La Commission peut entendre les parties intéressées. Celles-ci doivent être entendues lorsqu'elles l'ont demandé par écrit dans le délai fixé par l'avis publié au *Journal officiel des Communautés européennes* en démontrant qu'elles pourraient être directement concernées par le résultat de l'examen des faits. Dans ce cas, la Commission leur donne l'occasion de faire connaître leur point de vue par écrit dans le délai qu'elle fixe. En outre, elle donne aux parties directement concernées qui l'ont demandé par écrit, l'occasion de développer verbalement leur point de vue, si elles ont justifié d'un intérêt suffisant à cet effet.

b. En outre, pour permettre la confrontation des thèses et d'éventuelles réfutations, la Commission donne, sur demande, aux parties directement concernées l'occasion de se rencontrer. En fournissant cette occasion, elle tient compte de la nécessité de sauvegarder le caractère confidentiel des informations, et de la commodité des parties. Aucune partie n'est tenue d'assister à une rencontre et son absence n'est pas préjudiciable à sa cause.

7. a. Les dispositions du présent article n'empêchent ni le Conseil ni la Commission de prendre des décisions préliminaires, ou de décider avec promptitude de l'application de mesures provisoires en vertu de l'article 15.

b. Lorsqu'une partie concernée ne communique pas les renseignements nécessaires ou lorsque le gouvernement d'un pays non membre de la Communauté fait objection à ce qu'il soit procédé sur son territoire à une enquête au sens du paragraphe 5 sous a., des conclusions finales peuvent être établies sur la base des données de fait accessibles.

Art. 11. — 1. Les informations reçues en application du présent règlement ne peuvent être utilisées que dans le but pour lequel elles ont été demandées.

2. Le Conseil, la Commission et les Etats membres ainsi que leurs agents ne divulgent pas, sauf autorisation expresse de la partie qui les aura fournies, les informations qu'ils ont reçues en application du présent règlement et qui, par leur nature, sont confidentielles, ou celles qui sont fournies confidentiellement par une partie à une enquête anti-dumping.

3. Toutefois, lorsqu'il apparaît qu'une demande de traitement confidentiel n'est pas justifiée et que celui qui a fourni l'information ne veut ni la rendre publique ni en autoriser la divulgation en termes généraux ou sous forme de résumé, il peut ne pas être tenu compte de l'information en question, sauf s'il peut être démontré de manière convaincante et de source appropriée, que l'information est exacte.

4. Les dispositions des paragraphes 1 à 3 ne s'opposent pas à la publication de renseignements généraux en vertu de l'article 10 paragraphe 2, ainsi que de la motivation de mesures prises en application du présent règlement. Cette publication doit tenir compte de l'intérêt légitime des parties intéressées à la non divulgation de leurs secrets d'affaires.

Art. 12. — 1. Des consultations peuvent avoir lieu à tout moment. Elles sont immédiatement ouvertes, soit à la demande d'un Etat membre, soit à l'initiative de la Commission.

2. Les consultations s'effectuent au sein d'un comité consultatif, ci-après dénommé le « Comité », composé de représentants de chaque Etat membre et présidé par un représentant de la Commission.

3. Le Comité se réunit sur convocation de son président. Celui-ci communique aux Etats membres, dans les meilleurs délais, tous les éléments d'information utiles.

Art. 13. — Les consultations portent notamment sur :

- a. l'existence et la marge du dumping;
- b. la réalité et l'importance du préjudice ;
- c. les mesures appropriées, eu égard à l'ensemble des circonstances, pour remédier aux effets du dumping, ainsi que les modalités de leur application.

Art. 14. — a. Lorsque, à l'issue des consultations visées à l'article 13, aucune mesure de défense ne s'avère nécessaire et si aucune objection n'a été exprimée à cet égard au sein du Comité, la procédure est close. Dans les autres cas, la Commission soumet immédiatement au Conseil un rapport sur le résultat des consultations, ainsi qu'une proposition de clôture. Lorsque le Conseil, statuant à la majorité qualifiée, approuve la proposition de la Commission, la procédure est close. Il en est de même lorsque le Conseil, dans un délai d'un mois, n'a pas pris de décision ou qu'il n'a pas invité la Commission, à la majorité qualifiée, à reprendre l'examen des faits.

b. La Commission informe les représentants du pays exportateur et les parties directement concernées de la clôture de la procédure; elle leur en communique les motifs ainsi que les critères retenus. Sauf raisons spéciales, elle publie, sans retard, la clôture au *Journal officiel des Communautés européennes* si un avis y avait été publié en vertu de l'article 10 paragraphe 2.

2. a. Les dispositions du paragraphe précédent s'appliquent également lorsque, au cours de l'examen des faits, les exportateurs s'engagent volontairement à réviser leurs prix de façon à éliminer la marge de dumping, ou à cesser leurs exportations du produit en cause vers la Communauté, à condition que la Commission, après avoir entendu les avis exprimés au sein du Comité, juge cette solution acceptable.

b. Lorsque la Commission, conformément aux dispositions de l'alinéa précédent, a accepté l'engagement qui y est visé, l'enquête sur le préjudice est néanmoins achevée si les exportateurs le

demandent ou si la Commission, après avoir entendu les avis exprimés au sein du Comité, le décide. Si la Commission, après avoir entendu les avis exprimés au sein du Comité, conclut à l'absence d'un préjudice, l'engagement pris par les exportateurs devient automatiquement caduc, à moins que ceux-ci n'en confirment la validité.

c. Les exportateurs peuvent s'abstenir de prendre les engagements visés ci-dessus, ou refuser d'en prendre malgré que la Commission les y invite, sans que cela puisse porter préjudice à leur cause. Toutefois, la Commission est libre de juger que la matérialisation d'une menace est plus probable si les importations faisant l'objet d'un dumping se poursuivent.

Art. 15. — 1. a. Lorsqu'il ressort d'un examen préliminaire des faits qu'un dumping existe, et lorsqu'il y a des éléments de preuve suffisants d'un préjudice et que les intérêts de la Communauté nécessitent une action immédiate, la Commission, sur demande d'un Etat membre ou de sa propre initiative :

- détermine, dans le respect des dispositions de l'article 19 paragraphe 3 et à titre de droit anti-dumping provisoire, le montant à garantir dont la perception sera effectuée en application de la décision ultérieure du Conseil prise en vertu de l'article 17,
- indique les produits visés par cette mesure selon les spécifications requises par l'article 20,
- prescrit que la mise à la consommation de ces produits dans la Communauté doit être subordonnée à la fourniture de la garantie du montant susmentionné.

b. La Commission prend cette mesure provisoire après avoir entendu les avis exprimés au sein du Comité ou, en cas d'extrême urgence, après avoir informé les Etats membres. Dans ce dernier cas, des consultations ont lieu au sein du Comité au plus tard dix jours après la notification de la décision de la Commission aux Etats membres.

c. Dans le cas où l'action immédiate de la Commission a été demandée par un Etat membre, celle-ci décide dans un

délai maximum de 5 jours ouvrables à compter de la réception de la demande s'il y a lieu d'instituer un droit anti-dumping provisoire. Si la Commission ne donne pas suite à une telle demande d'un Etat membre, elle communique sans délai cette décision au Conseil qui peut prendre une décision différente à la majorité qualifiée. La décision de la Commission de ne pas instituer un droit provisoire n'exclut pas l'instauration d'un tel droit à une date ultérieure, soit sur demande d'un Etat membre, s'il existe des éléments nouveaux, soit à l'initiative de la Commission.

2. *a.* Sans préjudice des dispositions des articles 16 et 18, les mesures provisoires restent applicables jusqu'à l'entrée en vigueur d'un acte du Conseil pris en vertu de l'article 17 et, au maximum, pour une durée de trois mois.

b. Après l'expiration de la validité de ces mesures, la garantie est libérée dans la mesure où le Conseil n'a pas décidé conformément à l'article 17, la perception définitive du montant garanti. Lorsque, en vertu des articles 16 ou 18, le droit provisoire est annulé ou réduit avec effet rétroactif, la garantie indûment obtenue est libérée dans les plus brefs délais.

Art. 16. — 1. La Commission communique sans délai au Conseil sa décision d'instaurer des mesures provisoires. Le Conseil, statuant à la majorité qualifiée, peut confirmer ces mesures ou prendre une décision différente. La durée d'application de la décision du Conseil ne peut dépasser une durée de trois mois à compter de l'entrée en vigueur des mesures provisoires arrêtées par la Commission.

2. Au plus tard un mois avant l'expiration du délai de trois mois visé à l'article 15 paragraphe 2 sous *a*, la Commission, sans préjudice des dispositions de l'article 18, soumet une proposition au Conseil, visant soit une action communautaire au sens de l'article 17 soit, si les exportateurs et les importateurs le demandent et si l'examen des faits n'a pas encore pu être déterminé, la prolongation des mesures provisoires pour, au plus, trois mois. Dans ce dernier cas, le Conseil statue à la majorité qualifiée.

Art. 17. — 1. Lorsqu'il ressort de la constatation définitive des faits qu'il y a dumping et préjudice, et lorsque les intérêts de la Communauté nécessitent une action communautaire, la Commission soumet une proposition au Conseil, après avoir entendu les avis exprimés au sein du Comité. Cette proposition porte également sur les questions visées au paragraphe 2.

2. *a.* Le Conseil statue à la majorité qualifiée. Lorsque l'article 15 paragraphe 1 a été appliqué, le Conseil détermine, sous réserve des dispositions de l'article 15 paragraphe 2, dans quelle mesure le montant garanti à titre de droit provisoire est définitivement perçu.

b. La perception définitive de ce montant ne peut être prononcée s'il ne ressort pas de la constatation définitive des faits qu'il existe un préjudice important, et non simplement une menace de préjudice important ou un retard sensible dans la création d'une production, ou qu'un tel préjudice aurait été causé si des mesures provisoires n'avaient pas été appliquées.

Art. 18. — 1. *a.* Pendant la période d'application des mesures visées aux articles 15, 16 et 17, il est procédé au sein du Comité, sur demande d'un Etat membre ou à l'initiative de la Commission, à des consultations aux fins :

- d'examiner les effets des mesures pré-citées,
- de vérifier si les conditions de leur application sont réunies.

b. A cet effet, les fournisseurs ou importateurs du produit en cause peuvent introduire une demande avec renseignements à l'appui auprès d'un Etat membre ou auprès de la Commission. L'Etat membre saisi de la demande informe la Commission qui avertit les autres Etats membres. Si la Commission reçoit la demande, elle en fait part aux Etats membres.

2. Lorsque la Commission, après avoir entendu les avis exprimés au sein du Comité, constate que l'abrogation, la modification ou l'annulation de ces mesures s'impose :

a. pour autant que le Conseil n'ait pris aucune mesure en vertu des articles 16 ou 17, elle modifie, abroge ou annule elle-même, sans délai, les mesures qui sont d'application en vertu de l'article 15 et elle fait immédiatement rapport au Conseil; celui-ci, statuant à la majorité qualifiée, peut prendre une décision différente;

b. dans les autres cas, elle propose au Conseil soit la modification, l'abrogation ou l'annulation des mesures en vigueur en vertu des articles 15 ou 16, soit la modification ou l'abrogation des mesures en vigueur en vertu de l'article 17. Le Conseil statue à la majorité qualifiée.

Art. 19. — 1. Les droits anti-dumping, qu'ils soient applicables à titre provisoire ou définitif, sont institués sous forme de règlements.

2. a. Sans préjudice des dispositions de l'article 17 paragraphe 2, ces droits ne peuvent être ni institués ni augmentés avec effet rétroactif.

b. Ils s'appliquent à tous les produits désignés dans l'acte du Conseil ou de la Commission qui, après l'entrée en vigueur de celui-ci, sont déclarés pour la mise à la consommation dans la Communauté. A cet effet, est déterminante la date à laquelle le service des douanes accepte l'acte manifestant la volonté du déclarant de procéder à la mise à la consommation desdits produits.

c. Lorsqu'un produit est importé dans la Communauté à partir de plusieurs pays, le droit d'un montant approprié frappe sans discrimination toutes les importations de ce produit dont il a été conclu qu'elles font également l'objet d'un dumping et qu'elles entraînent un préjudice.

3. Le montant d'un droit anti-dumping définitif ou provisoire ne peut dépasser la marge de dumping constatée ou, en cas d'instauration d'un droit provisoire, celle qui a été provisoirement déterminée; il devrait être moindre que la marge de dumping si un droit moindre suffisait à faire disparaître le préjudice.

4. a. Lorsqu'un importateur peut prouver que les produits qu'il a introduits

sur le marché de la Communauté ne font pas l'objet d'un dumping ou que la marge de dumping pratiquée est inférieure à celle qui est à la base de la décision du Conseil ou de la Commission, les droits anti-dumping perçus sur ces produits lui sont restitués en tout ou en partie; en cas de mesures provisoires, les garanties sont libérées dans les mêmes conditions.

b. A cet effet, l'importateur, avant l'expiration d'un délai de trois mois à compter de la mise à la consommation desdits produits, peut introduire une demande auprès de l'Etat membre sur le territoire duquel cette mise à la consommation a été effectuée. L'Etat membre transmet à la Commission, dans les meilleurs délais, la demande accompagnée d'un avis sur son bien-fondé. La Commission informe immédiatement les autres Etats membres. Au cas où, dans un délai d'un mois après réception de cette information, la Commission, de sa propre initiative ou sur demande d'un autre Etat membre, n'a pas exprimé d'objection, l'Etat membre en question peut prendre la décision qui correspond à l'avis qu'il a communiqué à la Commission. Dans les autres cas, la Commission, après avoir entendu les avis exprimés au sein du Comité, décide si et dans quelle mesure l'Etat membre doit donner suite à la demande.

5. Lorsqu'il a été fait application de l'article 4 paragraphe 5 sous a deuxième tiret, la Commission, après avoir entendu les avis exprimés au sein du Comité, offre aux exportateurs la possibilité de cesser le dumping dans le marché compétitif considéré. Lorsque, dans de tels cas, une assurance satisfaisante est rapidement donnée, la Commission n'instaure pas de mesures provisoires et ne présente pas de proposition telle que prévue à l'article 17. Lorsque, par contre, une telle assurance n'est pas donnée rapidement ou lorsqu'elle n'est pas honorée, la Commission peut, pour l'ensemble de la Communauté, instituer un droit provisoire ou proposer l'instauration d'un droit définitif.

6. Une procédure anti-dumping ne met pas obstacle aux opérations de dédouanement du produit en cause.

Art. 20. — 1. La désignation des produits auxquels s'appliquent les mesures prévues aux articles précédents comporte les indications suivantes :

- a. espèce tarifaire,
- b. appellation commerciale,
- c. pays d'origine ou d'exportation,
- d. fournisseur.

2. Si plusieurs fournisseurs du même pays sont impliqués et qu'il ne soit pas possible, pour des raisons politiques, de les nommer tous, les produits peuvent être désignés selon les spécifications visées sous a, b et c du paragraphe précédent. Si plusieurs fournisseurs appartenant à plusieurs pays sont impliqués, les produits peuvent être désignés, outre les spécifications visées sous a et b par référence à l'ensemble des fournisseurs impliqués, ou bien, si cela n'est pas possible dans la pratique, à tous les pays fournisseurs impliqués.

3. A défaut de dispositions particulières établies lors de l'institution d'un droit antidumping définitif ou provisoire, s'appliquent les règles relatives à la définition commune de la notion d'origine ainsi que les dispositions communes d'application y afférentes.

Art. 21. — Les droits anti-dumping sont perçus par les États membres selon la forme, le taux et les autres éléments fixés lors de leur institution, indépendamment des droits de douane, taxes et autres impositions normalement exigibles à l'importation.

TITRE II

Les primes, les subventions et les droits compensateurs

Art. 22. — Peuvent être soumis à un droit compensateur, les produits bénéficiant dans le pays d'origine ou d'exportation d'une prime ou subvention, lorsque leur introduction sur le marché de la Communauté cause ou menace de causer un préjudice important à une production établie de la Communauté ou si elle retarde sensiblement la création d'une production de la Communauté.

Les dispositions de l'article 3 paragraphe 5 sont applicables par analogie.

Art. 23. — Le montant du droit compensateur définitif ou provisoire ne peut être supérieur au montant estimé — à titre provisoire dans le cas d'un droit provisoire — de la prime ou de la subvention accordée directement ou indirectement dans le pays d'origine ou d'exportation, à la fabrication, à la production ou à l'exportation du produit en cause, y compris toute subvention spéciale accordée pour le transport dudit produit.

Art. 24. — Aucun produit ne peut être soumis à la fois à des droits antidumping et à des droits compensateurs en vue de remédier à une même situation résultant d'un dumping ou de l'octroi d'une prime ou subvention.

Art. 25. — Les dispositions des articles 6 à 21 s'appliquent par analogie au présent titre.

TITRE III

Dispositions applicables pendant la période de transition

Art. 26. — Pendant la période de transition, les règles ci-après sont applicables.

1. Lorsque les intérêts d'une production de la Communauté sont en jeu ou lorsqu'il s'agit d'un produit soumis à une organisation commune de marché dans le secteur agricole ou bien aux règlements N° 160/66/CEE, N° 189/66/CEE et N° 170/67/CEE, les dispositions des titres I et II sont applicables.

2. Dans tous les autres cas, chaque État membre peut prendre les mesures qu'il juge appropriées pour la défense d'une production nationale. Les dispositions de l'article 1^{er} paragraphes 1 et 2, des articles 2 à 5 et de l'article 22 sont applicables par analogie. En outre, la procédure prévue aux paragraphes 3 à 12 est d'application.

3. Une plainte peut être introduite au nom de toute production nationale qui

s'estime lésée ou menacée par un dumping. Les dispositions de l'article 6 paragraphe 1 dernière phrase, et de l'article 7 sont applicables.

Art. 4. — Lorsque la plainte contient les éléments prévus à l'article 7 ou lorsque, en l'absence d'une plainte, un Etat membre est en possession d'éléments de preuve relatifs à la fois à un dumping et à un préjudice qui en résulte pour une production nationale, cet Etat membre procède à l'examen des faits sur le plan national. Les règles prévues aux paragraphes 2, 4, 6 et 7 de l'article 10 ainsi qu'à l'article 11 sont applicables par analogie.

5. *a.* L'examen des faits sur le plan national est clôturé sans retard dès que l'Etat membre est convaincu que les éléments de preuve relatifs soit au dumping, soit au préjudice ne sont pas suffisants pour justifier la continuation de la procédure. La clôture de l'examen des faits devrait être immédiate si la marge de dumping, le volume des importations en dumping, réelles ou potentielles, ou le préjudice, étaient négligeables. Cette clôture est rendue publique lorsqu'un avis a été publié en vertu du paragraphe 4.

b. Les dispositions de l'alinéa précédent s'appliquent également lorsque les exportateurs s'engagent volontairement à réviser leurs prix de façon à éliminer la marge de dumping, ou à cesser leurs exportations du produit en cause vers l'Etat membre, à condition que celui-ci juge cette solution acceptable.

c. Lorsque l'Etat membre, conformément aux dispositions de l'alinéa précédent, a accepté l'engagement qui y est visé, l'enquête sur le préjudice est néanmoins achevée si les exportateurs le demandent ou si l'Etat membre le décide. S'il est conclu à l'absence d'un préjudice, l'engagement pris par les exportateurs devient automatiquement caduc, à moins que ceux-ci n'en confirment la validité. Les dispositions de l'article 14 paragraphe 2 sous *c* sont applicables par analogie.

6. *a.* Lorsqu'il ressort d'un examen préliminaire des faits qu'un dumping existe, et lorsqu'il y a des éléments de preuve suffisants d'un préjudice, et que

les intérêts nationaux nécessitent une action immédiate, l'Etat membre peut :

- déterminer, dans le respect des dispositions de l'article 19 paragraphe 3 et à titre de droit anti-dumping provisoire, le montant à garantir dont la perception sera effectuée en application de la décision ultérieure prise en vertu du paragraphe 7 sous *b*,
- indiquer les produits visés par cette mesure selon les spécifications requises par l'article 20,
- subordonner la mise à la consommation de ces produits à la fourniture de la garantie susmentionnée.

b. Sans préjudice des dispositions du paragraphe 12, les droits provisoires institués en vertu du présent paragraphe restent applicables jusqu'à l'entrée en vigueur d'une décision prise en vertu du paragraphe 7 et, au maximum, pour une période de trois mois ou, si l'Etat membre le décide sur demande des exportateurs et des importateurs, pour une période de six mois.

c. Après l'expiration de la validité des droits provisoires, la garantie est libérée dans la mesure où l'Etat membre n'a pas décidé, conformément au paragraphe suivant, la perception définitive du montant garanti. Lorsque le droit provisoire est annulé ou réduit avec effet rétroactif, la garantie indûment obtenue est libérée dans les plus brefs délais.

7. *a.* Lorsqu'il ressort de la constatation définitive des faits qu'il y a dumping et préjudice pour une production nationale et lorsque les intérêts nationaux nécessitent des mesures de défense, l'Etat membre peut décider d'instituer un droit anti-dumping.

b. Lorsque le paragraphe 6 a été appliqué, l'Etat membre, dans sa décision visée à l'alinéa précédent, détermine dans quelle mesure le montant garanti à titre de droit provisoire est définitivement perçu.

Les dispositions de l'article 17 paragraphe 2 sous *b* sont applicables par analogie.

8. *a.* L'Etat membre informe les représentants du pays exportateur et les parties directement concernées des me-

sures prises en vertu des paragraphes 6 et 7; il leur communique les motifs ainsi que les critères retenus; sauf raisons spéciales, ces mesures sont rendues publiques.

b. Sans préjudice des dispositions du paragraphe 7 sous *b*, ces mesures ne peuvent être ni arrêtées ni aggravées avec effet rétroactif.

c. Les dispositions de l'article 19 paragraphes 2 sous *b* et *c*, 3 et 4 sous *a* et *b* première phrase, 5 et 6 et celles des articles 20 et 21, sont applicables par analogie.

9. Lorsqu'une mesure de défense est envisagée sur le plan national, et préalablement à son instauration, l'Etat membre en informe la Commission à laquelle il communique les résultats de l'examen des faits auquel il a procédé. La Commission transmet, sans délai, ces informations aux autres Etats membres.

10. Des consultations préalables sont immédiatement ouvertes soit à la demande d'un Etat membre soit à l'initiative de la Commission. Dans le cas où un Etat membre se trouve dans la nécessité de recourir d'urgence à des mesures nationales, les consultations peuvent avoir lieu *a posteriori*. L'article 12 paragraphes 2 et 3 est applicable par analogie.

11. Les consultations ont notamment pour but :

a. de permettre aux Etats membres et à la Commission d'émettre leur avis sur les points visés à l'article 13;

b. de veiller à ce que les mesures nationales apportent le moins de pertur-

bations possibles au fonctionnement du marché commun;

c. de permettre aux autres Etats membres de prendre des mesures correspondantes et à la Commission d'entamer la procédure prévue aux titres I et II lorsque les intérêts d'une production de la Communauté sont en jeu.

12. Pendant la période d'application des mesures nationales prises conformément aux dispositions du présent article, il est procédé au sein du Comité à des consultations au sens de l'article 18 paragraphe 1.

13. Pour la défense contre des primes ou subventions, les dispositions des articles 23 et 24 sont applicables ainsi que, par analogie, celles des paragraphes 3 à 12 du présent article.

TITRE IV

Dispositions finales

Art. 27. — Les Etats membres prennent, au plus tard le 1^{er} juillet 1968, toutes mesures nécessaires à l'application du présent règlement. Ils en informent aussitôt la Commission. Celle-ci transmet, sans délai, ces informations aux autres Etats membres.

Art. 28. — Les dispositions du présent règlement sont applicables dans les départements français d'outre-mer.

Art. 29. — Le présent règlement est applicable à partir du 1^{er} juillet 1968, à l'exception de l'article 27 qui est applicable à compter de l'entrée en vigueur du présent règlement.

ANNEXE IV

Articles antidumping de la CECA¹

¹ CECA : Traité instituant la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier, services des publications des Communautés européennes, 2504 ter/2/63/1.

Article 4 de la CECA. — Sont reconnus incompatibles avec le marché commun du charbon et de l'acier et, en conséquence, sont abolis et interdits dans les conditions prévues au présent Traité, à l'intérieur de la Communauté : ...

c. les subventions ou aides accordées par les Etats ou les charges spéciales imposées par eux, sous quelque forme que ce soit; ...

Art. 60. — 1. Sont interdites en matière de prix les pratiques contraires aux articles 2 (but de la CECA), 3 (devoirs de la CECA) et 4 (défense de discrimination) et notamment :

— les pratiques déloyales de concurrence, en particulier les baisses de prix purement temporaires ou purement locales tendant, à l'intérieur du marché commun, à l'acquisition d'une position de monopole;

— les pratiques discriminatoires comportant, dans le marché commun, l'application par un vendeur de conditions inégales à des transactions comparables, notamment suivant la nationalité des acheteurs.

— La Haute autorité pourra définir, par décisions prises après consultation du Comité consultatif et du Conseil, les pratiques visées par cette interdiction.

2. Aux fins énoncées ci-dessus :

a. les barèmes des prix et conditions de vente appliqués sur le marché commun par les entreprises doivent être rendus publics, dans la mesure et dans les formes prescrites par la Haute Autorité, après consultation du Comité consultatif; si la Haute Autorité reconnaît que le choix, par une entreprise, du point sur la base duquel elle établit son barème présente un caractère anormal et permet notamment d'échapper aux dispositions du b ci-dessous, elle adresse à cette entreprise les recommandations appropriées;

b. les modes de cotation appliqués ne doivent pas avoir pour effet d'introduire sur le marché commun, ramenés à leur équivalent au départ du point choisi pour l'établissement de son barème :

— des majorations par rapport au prix prévu par ledit barème pour une transaction comparable;

— ou des rabais sur ce prix dont le montant excède :

— soit la mesure permettant d'aligner l'offre faite sur le barème, établi sur la base d'un autre point, qui procure à l'acheteur les conditions les plus avantageuses au lieu de livraison;

— soit les limites fixées pour chaque catégorie de produits, en tenant compte éventuellement de leur origine et de leur destination, par décision de la Haute Autorité prises après avis du Comité consultatif.

Ces décisions interviennent quand leur nécessité apparaît, pour éviter des perturbations dans l'ensemble ou dans une partie du marché commun, ou des déséquilibres qui résulteraient d'une divergence entre les modes de cotation utilisés pour un produit et pour les matières qui entrent dans sa fabrication. Elles ne font pas obstacle à ce que les entreprises alignent leurs offres sur les conditions offertes par des entreprises extérieures à la Communauté, à condition que ces transactions soient notifiées à la Haute Autorité qui peut, en cas d'abus, limiter ou supprimer, à l'égard des entreprises en cause, le bénéfice de cette dérogation.

Art. 74. — Dans les cas énumérés ci-dessous, la Haute Autorité est habilitée à prendre toutes mesures conformes au présent Traité et, en particulier, aux objectifs définis à l'article 3 et à adresser aux gouvernements toutes recommandations conformes aux dispositions de l'article 71, alinéa 2 :

1. si des procédés de dumping ou d'autres pratiques condamnées par la Charte de La Havane sont constatés à la charge de pays non membres de la Communauté ou d'entreprises situées dans ce pays;...

¹ CECA: Traité instituant la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier, services des publications des Communautés Européennes, 2504 ter/2/63/1.

ANNEXE V

Articles antidumping de l'AELE^{1, 2}

¹ AELE : Convention instituant l'Association Européenne de Libre-Echange, Genève, décembre 1963.

² L'amendement introduit par la décision du Conseil No 8 de 1961 (15 mars 1961).

Article 13¹. — Aides gouvernementales.

1. Les Etats membres ne maintiennent ni n'introduisent :

a. aucune des aides à l'exportation de marchandises vers les autres Etats membres qui sont décrites à l'annexe C; ou

b. aucune autre aide dont le but ou l'effet principal est de compromettre les bénéfices attendus de l'élimination ou de l'absence de droits de douane et de restrictions quantitatives dans les échanges entre Etats membres.

2. Si l'application par un Etat membre, d'une aide quelconque, bien qu'elle ne soit pas contraire au paragraphe 1 du présent article, compromet les bénéfices attendus de l'élimination ou de l'absence des droits de douane et des restrictions quantitatives dans les échanges entre Etats membres, le Conseil peut à condition que la procédure établie aux paragraphes 1 à 3 de l'article 31 (Procédure générale de consultation et de plainte) ait été suivie, décider, à la majorité, d'autoriser tout Etat membre à suspendre, à l'égard de l'Etat qui accorde l'aide, l'application des obligations découlant de la présente.

Annexe C 2. — Liste des aides gouvernementales auxquelles se réfère le paragraphe 1 de l'article 13.

a. Système de non-rétrocession de devises ou pratiques analogues impliquant l'octroi d'une prime sur les exportations.

b. Octroi par les gouvernements de subventions directes aux exportateurs.

c. Exonération des impôts directs ou des cotisations de sécurité sociale accordées aux entreprises industrielles et commerciales au titre des exportations.

d. Exonération, au titre des produits exportés, de charges ou d'impôts autres que les charges à l'importation ou les impôts indirects appliqués à un ou plu-

sieurs stades auxquels sont soumis des produits identiques lorsqu'ils sont vendus sur le marché intérieur, ou inversement, au titre des produits exportés, de montants supérieurs à ceux qui ont été effectivement perçus à un ou plusieurs stades sur ces produits au titre des impôts indirects ou des charges à l'importation ou de ces deux éléments.

e. Vente, par l'Etat, ou par des organismes d'Etat, de matières premières importées, à des entreprises exportatrices, dans des conditions différentes de celles qui sont appliquées pour le marché intérieur, si cette vente est effectuée à un prix inférieur au cours mondial.

f. En matière de garantie publique des crédits à l'exportation, perception de primes dont les taux ne sont manifestement pas susceptibles de couvrir, à longue échéance, les frais supportés et les pertes subies par les organismes d'assurance-crédit.

g. Octroi par des gouvernements (ou des organismes spécialisés contrôlés par eux), de crédits aux exportateurs à des taux inférieurs à ceux auxquels ils ont pu se procurer les fonds qu'ils utilisent à cette fin.

h. Prise en charge par des gouvernements de tout ou partie des frais supportés par des exportateurs pour se procurer des crédits.

Article 17. — Dumping et importations subventionnées :

1. Aucune disposition de la présente Convention n'empêche un Etat membre d'agir, conformément à ses autres obligations internationales, contre des importations qui font l'objet de dumping ou de subventions.

2. Les marchandises exportées du territoire d'un Etat membre vers le territoire d'un autre Etat membre et qui n'ont subi aucune transformation industrielle depuis leur exportation sont admises à la réimportation dans le territoire du premier Etat membre sans être assujetties à aucune restriction quantitative et mesure d'effet équivalent. Elles sont également admises en franchise des droits de douane et impositions d'effet équivalent; peuvent toutefois être recouvrées les réductions ac-

¹ AELE : Convention instituant l'Association Européenne de Libre-Echange, Genève, décembre 1963.

² Y compris l'amendement introduit par la décision du Conseil N° 8 de 1961 (15 mars 1961).

cordées sous forme de ristournes des droits de douane (drawback), de dégrèvements douaniers ou autres à l'occasion de l'exportation hors du territoire du premier Etat membre.

3. Lorsqu'une industrie établie dans un Etat membre souffre ou est menacée d'un préjudice important par suite de l'importation dans le territoire d'un autre Etat membre de marchandises faisant l'objet de dumping ou de subventions, le dernier Etat membre examine, à la demande du premier Etat membre, la possibilité de prendre les mesures conformes à ses obligations internationales en vue de porter remède au préjudice ou de le prévenir.

Art. 24. — Subventions à l'exportations de produits agricoles.

1. Tout Etat membre évite de porter atteinte aux intérêts des autres Etats membres en accordant directement ou indirectement des subventions concernant les produits énumérés dans l'annexe D ayant pour effet d'augmenter ses exportations du produit en cause par rapport à ses exportations du même

produit au cours d'une période de référence récente¹.

2. Le Conseil a pour objectif, avant le 1^{er} janvier 1962, d'établir des règles pour l'abolition graduelle des subventions à l'exportation préjudiciables aux autres Etats membres.

3. L'exonération, en faveur d'un produit exporté, des droits de douane, taxes ou autres impositions qui frappent le produit similaire lorsque celui-ci est destiné à la consommation intérieure, ou la remise de ces droits de douane, taxes ou autres impositions à concurrence des montants dus ou versés, ne sont pas considérés comme une subvention aux fins du présent article.

¹ Exemples de l'annexe D : Animaux vivants, lait et produits de la laiterie; légumes et plantes potagères; betteraves fourragères, lupin; saindoux et autres graisses de porc pressées ou fondues; stéarine solaire, oléo-stéarine; dattes, bananes, ananas; sucres, cacao.

ANNEXE VI

Articles antidumping du FMI

Article 8. (Obligations générales des Etats membres).

Section 1. Introduction. — Outre les obligations assumées en vertu d'autres dispositions du présent Accord, chaque Etat membre s'engage à respecter les obligations énoncées dans le présent article.

Sec. 2. Exclusion des restrictions sur les paiements courants. *a.* Sous réserve des dispositions de l'art. 7, section 3, paragraphe *b* et de l'art. 14, section 2, aucun membre n'imposera, sans l'approbation du Fonds, de restrictions sur les paiements et transferts afférents à des opérations internationales courantes.

b. Les contrats de change qui mettent en jeu la monnaie d'un membre et sont contraires aux réglementations de contrôle des changes que ce membre maintient en vigueur ou qu'il a introduites en conformité avec cet Accord, ne seront pas exécutoires des membres. En outre, les membres peuvent, par accord

mutuel, coopérer à des mesures destinées à rendre plus efficaces les réglementations de contrôle des changes de l'un deux, à condition que ces mesures et réglementations soient compatibles avec le présent Accord.

Sec. 3. Exclusion des pratiques monétaires discriminatoires. — Aucun membre ne pourra recourir, ou permettre à ses organismes financiers visés à l'art. 5, sec. 1, de recourir à des mesures discriminatoires ou à des pratiques de taux de change multiples, sauf autorisation prévue dans le présent Accord ou approbation du Fonds. Si de telles mesures ou de telles pratiques existent à la date d'entrée en vigueur du présent Accord, l'Etat membre intéressé entrera en consultation avec le Fonds au sujet de leur suppression progressive, à moins qu'elles ne soient maintenues ou qu'elles n'aient été introduites en vertu de l'art. 14, sec. 2, auquel cas les dispositions de la section 4 de ce dernier article seront applicables.

BIBLIOGRAPHIE

- AELE: *Convention instituant l'Association Européenne de Libre-Echange*, Genève décembre 1963.
- Aussenhandelslexikon: Stichwort: « *Dumping* », Frankfurt am Main 1956.
- Balassa Bela: *The theory of economic integration*, London 1961.
- Baudhuin F.: *Principes d'économies contemporaines*, Tomes 1, 2, 3, Verviers (Belgique) 1966.
- Campos R. J., Haberler G., Meade J., Tinbergen J.: *Trends in international trade*, Geneva 1958.
- CECA: *Traité instituant la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier*, Services des publications des Communautés Européennes 2504 ter/2/63/1.
- CNUCED: *Rapport du secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement: Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement économique*, Paris 1964.
- Curzon Gerard and Victoria: *After the Kennedy Round, What trade policy now?* London E. C. 2, 1968.
- Multilateral commercial diplomacy*, London 1965.
- Dalberg R.: *Valuta-Dumping*, Berlin 1921.
- Dœblin E.: *Theorie des Dumpings*, Jena 1931.
- Dr Gablers Wirtschaftslexikon: Stichwort: « *Dumping* », Band I, Wiesbaden 1965.
- Eckert Lutz: *Das Dumping in der nationalen Gesetzgebung und in internationalen Verträgen*, Frankfurt am Main 1960.
- Eliacheff B.: *Le dumping soviétique*, préf. d'Etienne Fougère, Paris 1931.
- Ellsworth P. T.: *The international economy*, New York, London 1964.
- Europa Gesetze, Band I und III, Augsburg 1964.
- EWG: *Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und dazugehörige Dokumente: Veröffentlichungsstellen der Europäischen Gemeinschaften* 8012/2/1/1964/5.
- Feer E.: *Die Ausfuhrpolitik der deutschen Eisenkartelle und ihre Wirkungen in der Schweiz*, Zürich 1918.

- Feld W.: *Anti-Dumping, Prämienklausel und Ausgleichzölle als weltwirtschaftliche Kampfmittel gegen fremdländische Ausfuhrförderung*, Tübingen 1918.
- Forstmann A.: *Die Grundlagen der Aussenwirtschaftstheorie*, Berlin 1956.
- GATT: *Contracting Parties to the GATT*, Publications 1958, Sales numbers: 3 EFS, 4 EF, 5 EFS, Geneva 1958.
- Le commerce international* 1956, Genève juin 1957.
- International trade* 1966, Geneva 1967.
- Index analytique* (deuxième révision), Notes sur la rédaction, l'interprétation et l'application des articles de l'Accord général, Genève février 1966.
- Instruments de base et documents divers*, Genève 1958.
- La politique commerciale en 1957 et les travaux récents des Parties contractantes*, Genève octobre 1958.
- Les droits anti-dumping et les droits compensateurs*, Genève juillet 1958.
- Les droits anti-dumping et les droits compensateurs*, additions et corrections apportées au rapport du secrétariat du GATT, Restricted, Genève novembre 1959.
- Les droits anti-dumping et les droits compensateurs*, Rapport du groupe d'experts, Genève mars 1961.
- Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI*, Restricted L/2812, Genève 12 juillet 1967.
- Grabitz W.: *Das Dumping innerhalb der europäischen Wirtschaftsgemeinschaft*, München 1966).
- Graf W.: *Der Aussenhandel zwischen marktwirtschaftlich organisierten und zentralgeleiteten Volkswirtschaften*, Zürich, St. Gallen 1951.
- Gutenberg E.: *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*, Band II, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1963.
- Haberler G.: *The theory of international trade*, London, Edinburgh, Glasgow 1936.
- Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band III, Stichwort: « *Dumping* », Göttingen 1961.
- Hartog F.: *Het economische wereldbestel*, Amsterdam 1968.
- Isaacs Asher: *International trade, tariff and commercial policies*. Chicago, Illinois 1948.
- Jansen H.: *The worlds dumpinggrounds. 's Werelds belt. Hoe dit veranderen zonder de vrijhandel prijs te geven*, Schiedam 1934.

- Johnson H. G.: *International trade and economic growth*, study in pure theory, London 1958.
- Kindleberger C. P.: *International Economics*, Homewood, Illinois 1963.
- Küng E.: *Das Allgemeine Abkommen über Zölle und Handel* (GATT), mit einem statistischen Anhang des Instituts über die Veränderung der Zollbelastung schweizerischen Exportgüter in den wichtigsten Absatzmärkten, Zürich, St. Gallen 1952.
Vom ursprünglichen zum revidierten GATT. Die Einstellung der Schweiz, Zürich, St. Gallen 1955.
- League of Nations: *Economic and financial* 1943. Trade relations between free-market and controlled economies, Geneva 1943.
- L'Huillier J. A.: *La coopération économique internationale* 1957-1959, Paris 1959.
La coopération économique internationale 1960-1961, Paris 1961.
Théorie et pratique de la coopération économique internationale, Paris 1957.
- Livre blanc sur l'anti-dumping, *Gouvernement du Canada, l'Honorable E. J. Benson, Ministre des finances*, Ottawa septembre 1968.
- Mastropasqua A.: *Le marché commun et la défense contre le dumping*; de la nécessité d'une législation anti-dumping communautaire, Roma, Pastena 1965.
- Meade J. E.: *The theory of international economic policy*, Vol. I, London 1951, Vol. II, London 1955.
- Moret M.: *L'échange international*, Paris VI 1957.
- Myrdal G.: *An international economy*, London 1956.
- OCD9: *L'industrie cotonnière d'aujourd'hui, industrie de capital*, Paris 1965.
- Ohlin B.: *La politique du commerce extérieur*, Paris 1955.
- Oekonomisches Lexikon A-K, Band I, Stichwort: « *Dumping* », Berlin 1967.
- Opstellenbundel ter huldiging van Prof. Dr J. Wisselink: Swarttouw C. N. F.: *De antidumpingbepalingen van Havana Charter, GATT, OEEs, EEG, EFTA*, Haarlem 1960.
- Pesl L. D.: *Das Dumping: Preisunterbietungen im Welthandel*, München 1921.
- Raskin P. M.: *Theorie en politiek van de dumping*. Den Haag 1941.
- Riener A.: *Zum Problem des Dumpings*, Innsbruck 1936.

- Rittershausen H.: *Internationale Handels- und Devisenpolitik*, Frankfurt am Main 1955.
- Roos F. de: *Theorie van de internationale betrekkingen*, Haarlem 1967.
- Schneider E.: *Einführung in die Wirtschaftstheorie*, Band II, Tübingen 1955.
- Stenz W. J.: *Dumping als Betriebsproblem*, Würzburg 1935.
- Tinbergen J.: *International economic co-opération*, Amsterdam, Brussels, London, New York 1945.
- International economic integration*, Amsterdam, New York, London 1965.
- Economic policy, principles and design*, Amsterdam 1956.
- Rijken van Olst H., Hartog F., Oven A. van, Linneman H.: *Shaping the world economy* (Naar een nieuwe wereldconomie), New York 1962 (Rotterdam 1965).
- Trendelenburg E.: *Mémoire sur la législation des divers Etats concernant la protection contre le dumping, notamment le dumping des changes*, Genève 1927.
- UNCTAD: *Trade prospects and capital needs of developing countries*, CTD/34/Supp. 1), November 1967.
- United States Tariff Commission: *Information concerning dumping and unfair competition in U. S. and Canada's anti-dumping law*, Washington 1919.
- Viner J.: *Dumping: a problem in international trade*, Chicago, Illinois 1923.
- Memorandum on dumping Submitted to the preparatory Committee for the international economic conference*, Geneva 1926.
- International trade and economic development*, London 1964.
- Relations commerciales entre les économies à marché libre et les économies contrôlées*, Genève 1943.
- Widmer M.: *Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Assenhandel*, Zürich, St. Gallen 1961.
- Yeager L. B., Türck D. G.: *Trade policy and the price system*, Scranton, Pennsylvania 1966.
- Yntema Th. O.: *A mathematical reformation of the general theory of international trade*, Chicago 1932.

Périodiques et rapports.

- Ab 1. 7. 1968: *EWG-Dumping-Verordnung*, dans: Die Aussenwirtschaft, Köln 12, 20. Juni 1968, 12. Jahrgang.
- Anti-dumping amendments threaten foreign trade and balance of payments (USA)*, dans: Business Abroad, N° 2, New York, January 24, 1966.
- Anti-dumping code proposed*, dans: The Times. London June 23, 1966.
- Anti-dumping meeting*, dans: The Times, London March 11, 1966.
- Anti-dumping regulations, Department of the Treasury, Bureau of Customs*, dans: Federal Register (USA), Vol. 33, N° 107, Washington June 1, 1968.
- Anti-dumping: *Subsidy in the wash*, dans: The Economist, January 25, 1969.
- Auf dem Wege zu neuen multilateralen Handelsverhandlungen?* Nach der 25. GATT-Session, dans: Neue Zürcher Zeitung, Zürich, den 8. Dezember 1968.
- Bær P.: *Das soziale Dumping* Halberstadt 1928.
- Bolhuis J.: *Onzichtbare handelsbarrières handicap bi j schaalvergroting*, dans: Het Financieele Dagblad, Amsterdam, 4 oktober 1968.
- Britain leads European criticism of anti-dumping*, dans: Business Abroad, New York February 3, 1966.
- Carbone Eugenio: *Les mesures anti-dumping selon le GATT*; illustration des dispositions de l'Accord général, examen et commentaire d'une récente décision, législation internationale, Roma 1956.
- CEE: *Règlement N° 459/68 du Conseil du 5 avril 1968 relatif à la défense contre les pratiques de dumping, primes ou subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne*, dans: Journal officiel des Communautés européennes, N° L 93/1, 17. 4. 68.
- CNUCED - GATT: *Grèce - Garanties pour les crédits à l'exportation*, dans: Forum du commerce international, Vol. IV, N° 4, décembre 1968.
- Crombrughe X. de: *Un aspect du protectionisme américain: La nouvelle réglementation anti-dumping*, dans: Reflets et perspectives de la vie économique, Bruxelles janvier 1965.

- Das GATT und die Antidumpingmassnahmen*, dans: Neue Zürcher Zeitung, Zürich, 24. Juni 1966.
- Das umstrittene Sozialdumping*, dans Wirtschaftsbericht, Vereinsbank in Hamburg, N° 68, Hamburg, Juli-August 1961.
- Dejonghe R.: *Anti-dumpingpolitiek en maatregelen tegen marktverstoring*, dans: Tijdschrift voor economie, N° 2, Leuven 1962.
- De ontwikkeling der loonkostenniveaus in de verwerkende industrie der EEG-Landen 1950-1956*, dans: Economisch-statistische berichten, Rotterdam 10. X. 1968.
- Der amerikanische Senat gegen den Antidumpingkodex des GATT*, dans Neue Zürcher Zeitung, Zürich, 29. Dezember 1968.
- De tweehonderd grootste industriële ondernemingen buiten de Verenigde Staten*, dans: Het Financieele Dagblad, Amsterdam 24 oktober 1968.
- Die Sowjetunion am Weltölmarkt*, dans: Wirtschaftsbericht, Beireinsbank in Hamburg, N° 68, Hamburg, Juli/August 1961.
- Dreyer H. P.: *Work on Anti-Dumping rules moving slowly*, dans: The Journal of Commerce, New York March 25, 1966.
Pace slow, but Anti-Dumping talks progressing in GATT, dans: The Journal of Commerce, New York, August 12, 1966.
Hopes Rise for GATT Anti-Dumping code, dans: The Journal of Commerce, New York, December 27, 1966.
- Dubois J.: *Dumping binnen de gemeenschappelijke markt*, dans: Sociaal economische wetgeving, N° 6, Zwolle Juni 1960.
- Dumping chemicals*, dans: The Economist, N° 6195, London May 19, 1962.
- Dumping van bacon op de Britse markt?* dans: Handels & Transport Courant, Rotterdam, 31 januari 1961.
- Economische Voorlichtingsdienst: Japan*, Den Haag, September 1968.
- Elkan P. G.: *The cost of dumping butter*, dans: Journal of common market studies, N° 3, Oxford 1963.
- Exportkrediet in Frankrijk weer op 3 % gebracht*, dans: Het Financieele Dagblad, Amsterdam, 31 december 1968.
- Francis D. R.: *GATT talks spawn debate on antidumping*, dans: The Christian Science Monitor, London July 27, 1966.
- Franse maatregelen strijbig met EEG*, dans: Het Financieele Dagblad, Amsterdam 27 juni 1968.
- Gaat EEG zichzelf van dumping beschuldigen?* dans: Het Financieele Dagblad, Amsterdam 22 februari 1968.

GATT: *Stage de politique commerciale du GATT: Historique et structure du GATT et travaux des Parties contractantes*, Genève 1967.

Vingtième anniversaire du GATT: 1947-1967, Genève 8 novembre 1967.

La vingt-cinquième session des Parties contractantes à l'Accord général, tenue à Genève, du 12 au 29 novembre 1968, Genève 12 décembre 1968.

L'ordre dans les relations commerciales internationales: Rôle de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, Genève INF/128, 23 novembre 1967.

The expansion of trade of less-developed countries, Genève INF (66) 67, February 1966.

Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI, Genève 12 juillet 1967.

Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI, entrée en vigueur, Restricted L/3036, Genève 4 juillet 1968.

Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI, Communication de la République fédérale d'Allemagne, Restricted L/3015, Genève 30 mai 1968.

Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI, Communication du Canada, Restricted L/3019, Genève 6 juin 1968.

Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI, Communication du Royaume des Pays-Bas, Restricted L/3026, Genève 14 juin 1968.

Glas- en aardewerkindustrie: *Zorgen om dumpingimporten*, dans: Het Financieele Dagblad, Amsterdam 9 mei 1967.

Hanenberg A.: *Dumping und Einfuhr aus Niedrigpreisländern*, dans: Aussenhandelsdienst, Frankfurt am Main, April, 9, 1967.

Herle R.: *Die Bedeutung von Antidumping-Massnahmen im Export*, dans: Chemische Industrie, N° 3, Düsseldorf, März 1961.

Neue Möglichkeiten der Dumping-Abwehr in der B. R. D., dans: Chemische Industrie, N° 10, Düsseldorf, Oktober 1961.

Hernieuwd overleg van GATT-werkgroep zuivel over minimum prijzen, dans: Handels & Transport Courant, Rotterdam 18 februari 1969.

Huysser E.: *Nieuwe dumpingovereenkomst, problemen nog niet uit de weg geruimd*, dans: Het Financieele Dagblad, Amsterdam 6 augustus 1968.

- Investeringshulp van 280 miljoen DM voor Duitse scheepsbouw*, dans: Handels & Transport Courant, Rotterdam 25 oktober 1968.
- Japan protests against import restrictions*, dans: The Financial Times, London March 15, 1966.
- Jones L. H.: *Five years of anti-dumping (U. K.)*, dans: The Statist, Nos 4389 + 4390, London April 20 + 27, 1962.
- Journal Officiel des Communautés européennes*, N° 90, du 5. 10. 1962.
- Juvet J.-L.: *The cotton industry and world trade*, dans: Journal of world trade law, Vol. I, N° 5, Sept./Oct. 1967.
- Kræse W. T.: *Een Marshall-ballet voor de vezels (I, II, III)*, dans: Economisch-statistische Berichten, Rotterdam 27 november 1968, 4 december 1968, 11 december 1968.
- Küng E.: *Dumping und Dumpingabwehr*, dans: Privat- und Kommerzbank AG., Zürich, Juni 1957.
- Lawrence R.: *Antidumping talks slated for Geneva*, dans: The Journal of Commerce, New York July 5, 1966.
Capitol quiet on dumping code talks, dans: The Journal of Commerce, New York August 15, 1966.
- Lovinfosse H. de: *Le dumping*, dans: Annales des sciences économiques appliquées, Louvain mars 1966.
- Lukowski J.: *Draft of new code is studied in Bonn*, dans: The Journal of Commerce, New York March 25, 1966.
- Makower H.: *Dumping, anti-dumping legislation and textiles*, dans: International review of cotton and allied industries, N° 11, Manchester September 1960.
- Nederland Japans tweede Europese handelspartner*, dans: Handels & Transport Courant, Rotterdam, 15 oktober 1968.
- Niedrigpreisimporte behindern belgische Textilindustrie*, dans: Nachrichten für Aussenhandel, N° 258, Frankfurt am Main, 6. November 1964.
- Dumping in Sino-Australian trade*, dans: The economic record, N° 99, Melbourne September 1966.
- Dumping in trade between market and centrally planned economies*, dans: Economics of planning, N° 3, Oslo 1966.
- Niu Chung-huang: *Accumulation and consumption in the national income of China*, Peking 1967 (Translated: in American consulate-general in Hong Kong, Current background, 26/6/1958).

- Ook Duitse reders bezorgd over Russische dumping op de scheepsvrachtmarkt*, dans: Handels & Transport Courant, Rotterdam 3 januari 1969.
- Opponents square off over the tariff code*, dans: Business Week, Hightstown August 3, 1968.
- Poincilit E.: *Le rôle du commerce dans le développement du tiers-monde*, dans: L'observateur de l'OCDE, N° 11, Paris août 1964.
- Prochaines auditions publiques au sujet d'un éventuel accord international antidumping*, dans: Agence économique et financière, Zurich 17-18 juillet 1966.
- Richter F.: *Verbesserter Antidumpingschutz*, dans: Der Volkswirt, Frankfurt am Main, April-Juni 1960.
- Rubberverwerkers ontkennen dumping van SBR vanuit Verenigde Staten en Canada*, dans: Het Financieele Dagblad, N° 175, Amsterdam 2-4 september 1967.
- Schnieder R.: *Die Stellung der Ausfuhrbeihilfen in den internationalen Verträgen*, dans: Agrarwirtschaft, N° 9, Hannover, September 1967.
- Spanien wirft Westeuropa Stahldumping vor*, dans: Nachrichten für Aussenhandel, N° 59, Frankfurt am Main März 11, 1963.
- Swarttouw C. N. F.: *Anti-Dumpingwetgeving*, dans: Economisch-statistische Berichten, N° 1881, Rotterdam 17 juin 1953.
- Talcen S.: *Le code antidumping du GATT*, dans: Annexe, Aperçu mensuel de l'évolution économique, N° 9, Bruxelles septembre 1967.
- Tariff Board's report on trisodium phosphate dodecahydrate*, Australia, 12/3/1956.
- Tsukuda C.: *The role of wage costs in Japanese exports*, Institute of social studies, Den Haag 1961.
- Une loi américaine restreint la portée de l'Accord international anti-dumping*, dans: Le Monde, 29 octobre 1968.
- Vriers M. G. de: *Le déclin des taux de change multiples, 1947-1967*, dans: Finances et développement, Vol. IV, Washington décembre 1967.
- Wilczynski J.: *Dumping and central planning*, dans: Journal of political economy, N° 3, Chicago June 1966.
- Wochenfoth K.: *EWG-Regelung für Antidumpingmassnahmen*, dans: Industrie- und Handelskurier der Deutsch - Niederländischen Handelskammer, N° 6, Düsseldorf, Juni 1968.

- Woodley W. J. R.: *Pratiques de taux de change multiples*, dans: Finances et développement, Vol. III, Washington juin 1966.
- Wyndham White: *The outlook for world trade policy*, dans: Aussenwirtschaft, Heft II/III, Zürich, St. Gallen, Juni/September 1968.
- Yntema Th. O.: *The influence of dumping on monopoly prices*, dans: Journal of political economy, Vol. 36, December 1926.
- Zölle und Dumping bei Chemieprodukten*, dans: Chemische Industrie, N° 2, Düsseldorf, Februar 1967.

TABLE DES MATIERES

	<i>Pages</i>
PRÉFACE	8
ABREVIATIONS	9
PREMIERE PARTIE. — Notions générales - terminologie - définitions	11
I. Introduction	13
A. Domaines ayant des points communs avec de dumping . . .	16
B. Délimitation des formes du dumping	18
II. Confusions dans le domaine du dumping	23
A. Confusion dans l'interprétation et l'utilisation des notions et leurs conséquences	23
B. Confusions découlants des notions de faux dumping et de dumping véritable	25
III. Manifestations du dumping	28
A. Manifestation selon le motif	29
B. Manifestation selon la durée du dumping	30
C. Manifestation selon l'application	31
D. Manifestation selon la possibilité de la constatation	32
E. Manifestation selon l'auteur du dumping	33
DEUXIEME PARTIE. — Différentes formes de dumping	35
IV. Dumping de prix	37
A. Historique	37
B. Acceptions et définitions du dumping de prix dans la théorie et dans la pratique	40
C. Conditions du dumping	45
1. Structure de la concurrence	45
2. Protection contre l'effet « boumerang »	46
D. Recherches, dans le domaine du prix, du prix de revient, de la demande et du bénéfice, en rapport avec le dumping	47
1. Prix et dumping	47
2. Frais de production et dumping	48
3. Elasticité de la demande et dumping	50
4. Frais de production, élasticité de la demande, politique de prix et bénéfice en cas de dumping	52
5. Appréciation du dumping de prix	56

V. Dumping procédant de l'aide accordée par les autorités (Dumping de subvention)	59
A. Introduction	59
B. Définition	60
C. Evolution du dumping de subvention	63
D. Théorie des prix et quantités en cas de dumping de subvention	64
E. Répercussions indirectes du dumping de subvention	67
F. Formes de dumping de subvention	69
1. Dumping provoqué par des primes d'exportation	69
2. Dumping provoqué par la restitution d'impôts très élevés	70
3. Dumping de transport	71
4. Dumping dû aux facilités de crédit à l'exportation accordées par les autorités	73
5. Dumping de taux de change multiples	74
VI. Le prétendu « dumping social »	78
VII. Le prétendu « dumping des pays autoritaires »	88
A. Le problème du commerce et du prétendu « dumping » entre l'Est et l'Ouest	88
1. Politique de puissance	90
2. Exportations à bas prix procédant d'avantages de frais de production	91
3. Taux de développement de l'industrie	93
4. Exportations à prix bas découlants d'une politique de devises	94
5. Termes de l'échange et commerce avec les pays de l'Est	95
B. Solutions possibles	96
VIII. Le prétendu « dumping de change »	99
A. Le prétendu « dumping de change » avec un taux de change fixe ou flexible	100
B. Conséquences du « dumping de change »	102
 TROISIÈME PARTIE. — Antidumping; accords, règlements et traités des organismes internationaux	 105
IX. Théorie des mesures contre les pratiques du dumping	107
A. Armes antidumping	107
B. Organisations internationales	108
X. GATT et antidumping (Voir annexe 1)	111
A. La création du GATT — le règlement antidumping	111
B. Commentaire de l'article VI (Droit antidumping et droits compensateurs) de l'Accord général (Voir annexe I).	113
C. Rapport entre l'article VI et l'article XVI (subventions) de l'Accord général. (Voir annexe I.)	118
D. Acception pratique de l'article VI	119

	<i>Pages</i>
E. L'accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI du GATT. (Voir annexe I.)	119
1. Naissance de l'accord	119
2. Entrée en vigueur de l'accord et conséquences par rap- port aux pays signataires	122
3. Analyse et commentaires du nouvel accord	125
F. Comparaison entre l'United States Anti-Dumping Act, 1921 et l'Accord de mise en œuvre de l'article VI du GATT. (Voir annexe II.)	129
1. Différences entre l'United State Anti-Dumping Act, 1921 et le nouveau code du GATT	130
a) Différence en ce qui concerne les marchandises qui causent préjudices	131
b) Préjudice et préjudice important	131
c) Importance de l'industrie à protéger	133
d) Différence dans la procédure antidumping	134
2. Les droits compensateurs aux Etats-Unis	135
XI. Communauté Economique Européenne et antidumping. (Voir an- nexe III.)	137
A. Deux réglementations	137
B. Clauses antidumping entre Etats membres de la CEE	138
1. La CEE et le dumping de prix	138
2. La CEE et le dumping de subvention	140
C. Clauses antidumping de la CEE en regard de pays tiers . .	141
XII. Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) et anti- dumping. (Voir annexe IV.)	144
A. Réglementation antidumping entre Etats membres	144
1. Dumping de prix	144
2. Dumping de subvention	145
B. Clauses antidumping contre le dumping d'un pays tiers . .	145
XIII. L'Association Européenne de Libre-Echange (AELE) et antidumping. (Annexe V.)	146
A. Généralités	146
B. Règles spéciales contre le dumping de subvention des pro- duits industriels et des produits agricoles. (Annexe V.) . .	149
XIV. Fonds Monétaire International (FMI) et antidumping	150
QUATRIÈME PARTIE. — Le dumping et les pays en voie de développement	153
XV. Pays en voie de développement et dumping	155
A. Généralités	155

	<i>Pages</i>
XVI. Problèmes des exportations des pays en voie de développement . .	157
XVII. Pratiques de dumping des pays en voie de développement	161
XVIII. Solutions proposées au problème du dumping des pays en voie de développement	165
A. Découragement de la production des biens de substitution .	166
B. Objectifs envisagés par les organisations internationales . .	166
C. « Aide - Marshall » aux pays en voie de développement . .	168
 Annexe I : Articles antidumping du GATT	 171
Annexe II : Loi antidumping de 1921, avec modifications ultérieures (19. U.C.S. 160 et seq.)	183
Loi concernant les droits compensateurs. (Loi de 1930 sur le tarif des douanes, art. 303; 19 U.S.C. 1303.)	183
Annexe III : Articles antidumping de la CEE	191
Annexe IV : Articles antidumping de la CECA	205
Annexe V : Articles antidumping de l'AELE	207
Annexe VI : Articles antidumping du FMI	211
 BIBLIOGRAPHIE	 213

IMPRIMERIE H. MESSEILLER - NEUCHÂTEL (SUISSE)

1971

*Travaux publiés sous les auspices de la Faculté de droit
et des sciences économiques de l'Université de Neuchâtel*

- 1 Roland Ruedin
LE DROIT RÉEL DE SUPERFICIE Fr. 30.—
- 2 Dominique Favarger
LE RÉGIME MATRIMONIAL DANS LE COMTÉ
DE NEUCHÂTEL DU XV^e AU XIX^e SIÈCLE Fr. 42.—
- 3 Jean Guinand
LES CONFLITS DE LOIS EN MATIÈRE DE CAPACITÉ
(étude comparative) Fr. 24.—
- 4 Marc Ancel
UTILITÉ ET MÉTHODES DU DROIT COMPARÉ
Fr. 30.—
- 5 Edmond Huysser
THÉORIE ET PRATIQUE DU DUMPING Fr. 42.—

Traités et manuels de droit suisse

- Jean François Aubert
TRAITÉ DE DROIT CONSTITUTIONNEL SUISSE
Fr. 98.—
- André Grisel
DROIT ADMINISTRATIF SUISSE
Fr. 76.—